



VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA  
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Zahraniční obchod mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými  
Foreign Trade between the European Union and the United States of America

Student: Tomáš Řezníček  
Vedoucí bakalářské práce: Ing. Bohdan Vahalík

Ostrava 2015

VŠB - Technická univerzita Ostrava  
Ekonomická fakulta  
Katedra evropské integrace

## Zadání bakalářské práce

Student:

**Tomáš Řezníček**

Studijní program:

B6202 Hospodářská politika a správa

Studijní obor:

6210R004 Eurospráva

Téma:

Zahraniční obchod mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými  
Foreign Trade between the European Union and the United States  
of America

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
  2. Zahraniční obchod a jeho teoretická východiska
  3. Postavení Evropské unie a Spojených států amerických ve světové ekonomice
  4. Bilaterální vztahy v rámci zahraničního obchodu mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými
  5. Závěr
- Seznam použité literatury  
Seznam zkratk  
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce  
Seznam příloh  
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

CIHELKOVÁ, Eva. *Světová ekonomika: obecné trendy rozvoje*. Praha: C. H. Beck, 2009. 273 s. ISBN 978-80-7400-155-0.

FOJTÍKOVÁ, Lenka a kol. *Postavení Evropské unie v podmínkách globalizované světové ekonomiky*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2014. ISBN 978-80-248-3333-0.

KRUGMAN, Paul and Maurice OBSTFELD. *International Economics: Theory and Policy*. 6th International Edition. Boston: Addison-Wesley, 2011. 736 s. ISBN 978-0-13-296164-6.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Bohdan Vahalík**

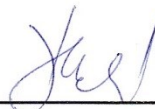
Datum zadání: 21.11.2014

Datum odevzdání: 07.05.2015



Ing. Boris Navrátil, CSc.  
vedoucí katedry





prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová  
děkanka fakulty

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracoval samostatně, a uvedl jsem všechny použité zdroje a literaturu v seznamu na konci bakalářské práce.

7. května 2015

.....

Rád bych poděkoval panu Ing. Bohdanovi Vahalíkovi za vedení mé bakalářské práce, cenné rady, trpělivost a odborný dohled.

# Obsah

<b>1</b>	<b>Úvod .....</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>Zahraniční obchod a jeho teoretická východiska .....</b>	<b>6</b>
2.1	Ekonomické teorie zahraničního obchodu .....	6
2.1.1	Počátek vývoje zahraničního obchodu .....	8
2.1.2	Protekcionistické teorie zahraničního obchodu.....	8
2.1.3	Liberální teorie zahraničního obchodu.....	9
2.1.4	Alternativní teorie zahraničního obchodu .....	11
2.2	Postavení zahraničního obchodu v národní ekonomice .....	12
2.3	Společná obchodní politika v podmínkách EU .....	16
2.3.1	Vznik a vývoj Společné obchodní politiky .....	17
2.3.2	Pravidla pro fungování společné obchodní politiky.....	18
2.3.3	Nástroje společné obchodní politiky .....	19
<b>3</b>	<b>Postavení Evropské unie a Spojených států amerických ve světové ekonomice.....</b>	<b>23</b>
3.1	Postavení Evropské unie ve světové ekonomice.....	23
3.2	Obchodní politika Evropské unie .....	26
3.3	Postavení Spojených států amerických ve světové ekonomice.....	28
3.4	Obchodní politické vztahy Spojených států amerických .....	30
3.5	Vnější ekonomické vztahy EU a USA .....	32
3.5.1	Teritoriální struktura zahraničního obchodu EU a USA .....	33
3.5.2	Komoditní struktura zahraničního obchodu Evropské unie a Spojených států amerických .....	35
<b>4</b>	<b>Bilaterální vztahy v rámci zahraničního obchodu mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými .....</b>	<b>40</b>
4.1	Obchodní a hospodářské vztahy mezi EU a USA .....	40
4.2	Analýza zahraničního obchodu mezi EU a USA .....	45
4.2.1	Význam mezinárodního obchodu ve vztahu k ekonomice.....	46
4.2.2	Výkonnost zahraničního obchodu .....	49
4.2.3	Indexy směřování obchodu .....	51
4.2.4	Indexy odvětvové struktury obchodu .....	54
4.3.	Budoucnost obchodních vztahů mezi EU a USA.....	56

<b>5</b>	<b>Závěr .....</b>	<b>59</b>
	<b>Seznam literatury</b>	
	<b>Seznam zkratk</b>	
	<b>Seznam tabulek</b>	
	<b>Seznam obrázků</b>	
	<b>Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce</b>	
	<b>Seznam příloh</b>	

# 1 Úvod

*„Hospodářské vztahy Evropské unie a Spojených států amerických zdaleka překonávají všechny ostatní hospodářské vztahy na světě a potřebujeme ostatních naučit, že toto je trvalý a vzácný vztah“* William Kennard (americký velvyslanec v Evropské unii)

Mezinárodní obchod patří mezi nejstarší a nejvýznamnější části hospodářské politiky, která patří mezi hlavní tažné síly pro rozvoj celosvětového hospodářství. Díky mezinárodnímu obchodu roste provázanost světových ekonomik, roste počet nových mezinárodních mírových dohod a rovněž vzdělanost obyvatel. Díky exportní politice roste bohatství všech zemí a všechny exportní země jsou stále více a více nuceny prohlubovat svoji jazykovou dovednost a rozšiřovat svoje bohatství o nové technologické novinky, aby se jejich prosperita mohla stále zvyšovat.

Tématem předkládané bakalářské práce jsou zahraničně-obchodní vztahy mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými, které představují v dnešní době dvě největší ekonomiky světa, které jsou dlouhodobě propojeny vzájemnými obchodem a intenzivními investičními a politickými vztahy. Cílem bakalářské práce je vyhodnocení vzájemné obchodní výkonnosti zvolených ekonomik, vyhodnocení dosavadního pokroku v obchodních vztazích a nastínění potenciálního společného vývoje Evropské unie a Spojených států amerických. Mezi další cíle patřilo porovnat komoditní struktury a vzájemný obchod obou zemí ve sledovaném období 2004-2013.

Obsah bakalářské práce je rozdělen do tří částí. Ve druhé kapitole jsou popsány ekonomické teorie od počátku vývoje zahraničního obchodu až po alternativní teorie. Druhá kapitola je záměrně věnována i popisu společné obchodní politiky EU, která je nezbytná pro fungování Evropské unie na celosvětovém obchodu. Třetí kapitola je věnována hospodářské charakteristice a celkovému postavení USA a EU ve světové ekonomice. Zaměřena je zejména na období 2004-2013. Charakteristika je převážně věnována obchodním vztahům a obchodní struktuře USA a EU. V poslední kapitole je popsán vzájemný vývoj obchodní vztahů, analýza ekonomických vztahů a budoucnost obchodu.



## 2 Zahraniční obchod a jeho teoretická východiska

Od počátku první dělby práce směňovali lidé statky, které vlastnili, za statky, které neměli nebo kvůli nedostatku zdrojů neuměli vyrobit. To bylo považováno za jeden z hlavních důvodů pro vznik obchodu. Obchod je lidská činnost, která probíhá prostřednictvím směny zboží nebo služeb za peníze. Probíhá mezi kupujícím a prodávajícím, který má zájem mít ze směny zisk. Encyklopedické ekonomické slovníky obecně vymezují zahraniční obchod jako obchod mezi národy.

Podle Šťastného (2004) je zahraniční obchod chápán, jako výměna národních produktů mezi jednotlivými ekonomikami. Tento termín se převážně používá pro směnu mezi subjekty, které jsou považovány různými právními normami za subjekty z rozdílných států. Fojtíková (2009) uvádí, že zahraniční obchod je nejstarší a nejrozšířenější formou vnějších hospodářských vztahů.

Zahraniční obchod je tvořen vývozem (export) a dovozem (import) zboží a služeb přes hranice. Podnikatelská činnost v podmínkách zahraničního obchodu znamená pro podnikatele velké a silné organizační, kompetenční i ekonomické nároky. Na druhou stranu je zde velká příležitost pro další rozvoj, růst a dosahování lepších ekonomických výsledků. S rozvojem moderních technologií se význam zahraničního obchodu zvyšuje a je velmi pravděpodobné, že se bude i nadále rozvíjet (Mulačová, 2013).

Velmi často se vyskytuje pojem mezinárodní obchod. Většina autorů pojmy mezinárodní a zahraniční obchod považuje za slova stejného významu. Podle Cihelkové (2009) jsou však tyto pojmy odlišné. Zahraniční obchod vymezuje jako obchod mezi dvěma státy. Rozdílně pak definuje pojem mezinárodního obchodu, který chápe jako seskupení zemí obchodujících mezi sebou. Podle Mulačové (2013) pojem mezinárodní obchod představuje jakoby nadstavbu zahraničního obchodu. Jedná se o obchodní aktivity mezi větším množstvím zemí, které zahrnují i obchod na dílčích trzích. Majerová (2011) popisuje mezinárodní obchod jako směnu statků jedné země s dalšími zeměmi.

### 2.1 Ekonomické teorie zahraničního obchodu

V teorii zahraničního obchodu se vymezují dva hlavní ekonomické proudy, které se nazývají protekcionismus a liberalismus. Šťastný (2004) definuje **protekcionismus** jako politiku pro používání nástrojů státní intervence, jejímž účelem je chránit domácí trh. Příkladem protekcionistických nástrojů mohou být cla, kvóty, embarga, neviditelné překážky dovozu atd. V terminologickém slovníku je pojmem protekcionismu označena teoretická a

praktická činnost hospodářské politiky, která se snaží jednostranně chránit tuzemskou ekonomiku před zahraniční konkurencí prostřednictvím cel a ostatních překážek pro omezení dovozu (Navrátil, 2012). V dnešní době zahraniční obchod všech zemí obsahuje určitou formu omezení. V zahraničním obchodu existuje mnoho ekonomických argumentů, z nichž Šimková (2005) nejčastěji uvádí:

- ochrana nových výrob a odvětví, která prochází úpadkem,
- ochrana výroby na domácím trhu,
- dohled nad zaměstnaností a bezpečnostní důvody.

Za výhody **protekcionismu** jsou považovány dodatečné příjmy do státního rozpočtu díky celním omezením. Protekcionismus vede k základní soběstačnosti ekonomiky a k vyloučení závislosti na zahraničních zdrojích. Dále vede k vyšším mzdám nebo ke zvýšení zaměstnanosti, k inflačním tendencím a také k potlačení konkurence na vnitřním trhu. Uplatňování překážek je však spojováno i s negativními dopady na zahraniční obchod. Různá omezení například mohou vést k nižší konkurenceschopnosti domácích výrobků (Šimková, 2005).

Za další ekonomický proud je považován **liberalismus**. Ten je podle Navrátila (2012) definován jako politický, ekonomický a filozofický směr založený na myšlence svobody jako prioritní politické hodnoty, na toleranci a omezení vlivu státní moci. Základem teorie liberalismu je vztah ve formě volného obchodu bez státních zásahů.

Teorie liberalismu je v obchodní politice chápána jako (Cihelková, 2012):

- odstraňování překážek v zahraničním obchodu,
- otevření všech sektorů vnitřního trhu zahraniční konkurenci,
- úplné odstranění přímých i nepřímých podpor státu ve všech oblastech ekonomiky.

Liberalismus je spojován s postupným odstraňováním překážek při obchodování, kdy národní trh má za cíl umožnit volný pohyb zboží a služeb s jinými národními trhy. Liberální opatření jsou prováděna především za pomoci státních zásahů. Tyto zásahy přispívají k odstraňování překážek při vzájemném obchodování mezi jednotlivými státy, a tím mají přispět k růstu světového obchodu (Fojtíková, 2009).

Podle Cihelkové (2012) se liberalismus může projevit v ekonomii negativně i pozitivně. Tato teorie vede např. ke:

- zvýšení výrobní struktury a konkurence na domácím trhu,
- růstu specializace ekonomiky a k možnostem realizace komparativních výhod,

- nižším spotřebitelským cenám a do jisté míry k eliminaci inflace a stabilitě cen,
- snížení mezd nebo zvýšení nezaměstnanosti,
- vyšší zranitelnosti ekonomiky v souvislosti s rostoucí závislostí na strategických dovozech.

### **2.1.1 Počátek vývoje zahraničního obchodu**

Již od počátku vzniku záměru zahraničního obchodu musela první lidská uskupení řešit, jak si opatřit některé zboží nebo životní potřeby. Někdo vyráběl zboží lépe než druhý a měl zájem zboží směnit za jiné zboží. Tato potřeba směny existovala nejen mezi jednotlivci, ale i mezi městskými nebo státními útvary. Při výměně se jednalo o nezbytné věci, například léky, vzácné kovy atd. Existovaly dva způsoby, jak pro sebe získat nezbytně potřebné zboží, které se na daném území nenacházelo vůbec nebo v malém množství. První možností, jak řešit tyto potřeby, byl obchod, druhou možností bylo zajistit si tyto potřeby válečnými metodami (Svatoš, 2009).

Za vůbec první formu obchodu udáváme termín „primitivní obchod“, který se realizoval v podobě směny jednoho zboží za druhé. V dnešní době se tato forma nazývá kompenzace, v anglickém jazyce se udává název „barter“. Podle Kalínské (2007) byl prvním případem směny v mezinárodním obchodu obchod se vzácnými kovy (zlato a stříbro). Později se pro mezinárodní obchod musely začít využívat peníze. První podobu dnešních peněz získaly zlaté a stříbrné mince. Bohužel tyto peníze byly těžké a velice nepraktické. Bohatší část společnosti si mince ze zlata shromažďovala, a proto se brzy začaly mince stávat nedostatkovým zbožím. Důsledkem tak bylo zpomalení rozvoje mezinárodního obchodu a dalších ekonomických aktivit, což si vyžádalo změnu v podobě peněz papírových.

Pro rozvoj obchodu byly důležité zámořské plavby. Jejich cílem bylo, aby přispěly k novým objevům a k rozšíření trhů a bohatství. Mezi důležité milníky historie zahraničního obchodu patří také průmyslová revoluce, objevení elektřiny, budování silniční, lodní a železniční dopravy. Po druhé světové válce se urychlil rozvoj mezinárodní spolupráce a začala mezinárodní soutěž mezi velkými korporacemi. Dnes žijeme v době, kdy je vytvořen pevný základ pro úspěšný rozvoj zahraničního obchodu a pro rozvoj zahraniční dělby práce (Svatoš, 2009).

### **2.1.2 Protekcionistické teorie zahraničního obchodu**

Za první typ hospodářské politiky, která se zabývala oblastí zahraničního obchodu je považována merkantelistická teorie. Myšlení merkantelistů patří do období 16. až 18. století. Merkantilismus se opíral o myšlenku národních zájmů, dle které prosperita národa spočívala v

držbě peněz. Zahraniční obchod je v teorii merkantelismu označován jako hra s nulovým součtem, kde jedna strana obdrží zisk a druhá automaticky ztrátu. Vycházela z podstaty, že světové bohatství je neměnné (Kalínská, 2007).

Merkantelistické myšlenky se vyskytují v určité podobě i dnes, protože jejich podstatou byla podpora vývozu a omezování dovozu, což dnes patří k běžným nástrojům podpory domácí ekonomiky. Za bohatství národa považoval merkantelismus množství drahých kovů, které byly považovány za platební prostředky. Zvyšování bohatství bylo možné pouze hromaděním národního pokladu. Nejlépe toho země dosahovala, když se snažila o přímou těžbu drahých kovů a o aktivní platební bilanci. Důležitým cílem bylo, aby vývoz zboží byl větší než dovoz.

Mezi hlavní zásady teorie merkantelismu patří (Svatoš, 2009):

- bohatství země je určeno množstvím drahých kovů v zemi,
- bohatství se vytváří v obchodních vztazích (mezinárodní obchod),
- cílem obchodu je aktivní obchodní bilance,
- státní subvence a vydávání ochranných cel.

Za nejvýznamnějšího představitele merkatenlismu je považován *Thoman Mun*<sup>1</sup>, jehož výsledek spočíval v zamítání předpokladu, že není nutné ani účelné mít aktivní obchodní bilanci s každou zemí, ale že cílem zahraniční obchodní politiky je mít aktivní obchodní bilanci jako celek. Vystoupil rovněž proti zákazu vývozu zlata a argumentoval tím, že zaplatit zlatem za zboží, které může být doma zpracováno a pak vyvezeno s vyšší hodnotou, povede k přílivu drahého kovu do země. Rozvoj mezinárodního obchodu a pronikání nadnárodních korporací na zahraniční trhy položilo základy dnešní podoby globalizace. Podle Majerové (2011) si musí každá země, která se brání zahraničnímu obchodu, uvědomit, že škodí hlavně sama sobě.

### **2.1.3 Liberální teorie zahraničního obchodu**

Jako nejvýznamnější představitel tzv. formativní ekonomie<sup>2</sup> je uváděn *David Hume*,<sup>3</sup> který je považován za největšího odpůrce teorie merkantelismu. Kritizoval hlavně způsob určení bohatství. Podle jeho názorů spočívalo bohatství země v množství práce. Odmítal dosahování aktivní obchodní bilance. Podle Davida Huma nemá smysl hromadění množství drahých kovů, protože to vede ke zvyšování cenové hladiny, jejímž důsledkem je ztráta

---

<sup>1</sup>Thomas Mun byl anglický obchodník a ekonom, člen správy Východoindické společnosti a člen státního výboru pro obchod.

<sup>2</sup>Ekonomie, která dala základ klasické ekonomii.

<sup>3</sup>David Hume byl skotský historik, ekonom a jeden z největších anglických píšících filosofů 18. století.

mezinárodní konkurenceschopnosti ekonomiky země. Růst cenové hladiny má za následek nižší export a vyšší import. Podle Huma je důležitý růst produkce dané země. Zabýval se kvantitativní teorií peněz, která říká, že nabídka peněz má přímý vliv na cenovou hladinu. Tvrdil, že změny množství peněz jsou neutrální vůči reálným ekonomickým veličinám, tj. že působí pouze na cenovou hladinu (Majerová, 2011).

Merkantelistickou teorii v pozdějším období nahradila teorie klasická. Angličtí klasikové vytvořili teorii založenou na výhodách mezinárodní dělby práce. Za podstatu zahraničního obchodu není považováno získávání velkého množství peněz z obchodu, ale výhody z dělby práce mezi jeho účastníky (Svatoš, 2009).

Za hlavního představitele **klasické teorie** je považován *Adam Smith*<sup>4</sup>, který položil základy tzv. klasické politické ekonomie. Jeho tvorba byla převážně směřována na kritiku merkantelismu. Smith především nesouhlasil s jejich tvrzením, že obchod je hra s nulovým součtem. Tvrdil, že obchod probíhá především na základě svobodné vůle zúčastněných stran a tím je obchod prospěšný pro všechny. Mezi jeho zásadní příspěvek v teorii mezinárodního obchodu je považována teorie **absolutních výhod**. Podle této teorie by se měla daná země specializovat na výrobu těch výrobků, které je schopna vyrábět levněji než ostatní státy. Daná země bude vyvážet výrobky do zemí, kde je jejich výroba dražší, a bude dovážet výrobky ze zemí, kde je jejich výroba levnější. Hlavními principy fungování teorie absolutních výhod je splnění předpokladů svobodného obchodu mezi zeměmi a nulových transakčních nákladů<sup>5</sup>. Určitým nedostatkem této teorie je **pracovní teorie hodnoty**, se kterou autor pracuje, neboť ve skutečnosti je hodnota výrobku subjektivní záležitostí a nezáleží na množství práce, které bylo potřeba k výrobě tohoto výrobku (Neumann, 2010).

Podle Svatoše (2009) liberální školy považují merkantelistické chápání zahraničního obchodu za nevýhodné především proto, že v procesu obchodu vždy jedna strana vydělává a druhá automaticky prodělává.

Mezi další představitele patří *David Ricardo*, který je považován za autora teorie **komparativních výhod**, která vysvětluje výhodnost mezinárodního obchodu za určitých podmínek i v situaci, kdy je jedna země schopna vyrábět všechny druhy zboží s nižšími náklady než země druhá. David Ricardo dokazuje, že mezinárodní obchod je výhodný i v případě, že země nemá žádnou absolutní výhodu. Tímto tak doplňuje teorii Adama Smitha, která neřeší situaci, kdy země není schopna vyrábět žádný výrobek levněji než ostatní země.

---

<sup>4</sup>Adam Smith byl skotský ekonom a filosof, zakladatel moderní ekonomie a představitel skotského osvícenství.

<sup>5</sup> Zejména dopravní náklady.

Komparativní výhoda při výrobě určitého zboží znamená, že subjekt při výrobě tohoto zboží musí obětovat méně jiného zboží než druhý subjekt. (Neuman, 2010).

Teorii Davida Ricarda později rozšířil *John Stuart Mill*<sup>6</sup>, který teorii komparativních výhod rozšířil o teorii **reciproční poptávky**<sup>7</sup>. Podle něj na vzájemném obchodu vydělává více ta země, jejíž národní směnný poměr je od mezinárodního směnného poměru více vzdálen. Za hlavní podstatu mezinárodního směnného poměru je považována myšlenka, že jednotlivé země mají rozdílné náklady na výrobu zboží (Kalínská, 2007).

Na konci 19. století byly položeny základy **neoklasické ekonomie**, která obohacuje Ricardovu teorii komparativních výhod. Zatímco klasická teorie pracuje pouze s jedním výrobním faktorem, a to prací, neoklasické teorie přináší do svých modelů také druhý výrobní faktor v podobě kapitálu (Kalínská, 2007). K nejzásadnějším modelům neoklasické ekonomie patří Heckscher-Ohlinův model, který vychází z myšlenky různého rozsahu vybavenosti každé země výrobními faktory. Logika tohoto modelu je založena na myšlence, že dojde-li z nějakého důvodu k růstu světové ceny kapitálově náročné komodity, potom poroste i cena kapitálu a naopak. Komparativní výhoda je ovlivněna vztahem mezi relativní národní vybaveností výrobních faktorů a technologií, která ovlivňuje relativní intenzitu využití výrobních faktorů při výrobě různých statků. Heckscher-Ohlinův model by měl především vést k vyrovnávání cen výrobních faktorů, čemuž však ve skutečnosti brání bariéry obchodu a využívání rozdílné technologie (Neumann, 2010).

Podle Svatoše (2009) vycházel Heckscher-Ohlinův model z předpokladů jako:

- vybavenost zemí výrobními faktory je relativně odlišná,
- výrobky lze dle náročnosti jejich výroby rozdělit na kapitálově náročné a pracovně náročné,
- výrobní technologie jsou pevně dány pro všechny země, nelze tedy při výrobě nahrazovat práci kapitálem a naopak,
- pohyblivost výrobních faktorů mezi zeměmi je značně omezená.

#### 2.1.4 Alternativní teorie zahraničního obchodu

V ekonomické vědě se často setkáváme s alternativními teoriemi, které jsou v rozporu s myšlenkami hlavních ekonomických proudů. Alternativní teorie si všímají především reálného nesplnění většiny předpokladů, na nichž jsou teorie hlavního proudu vybudovány. Alternativní teorie nezpochybňují závěry klasických a neoklasických teorií, ale upozorňují na

---

<sup>6</sup> John Stuart Mill byl anglický filosof, empirik, politický ekonom a liberální politik.

<sup>7</sup> Teorie reciproční poptávky je ekonomická teorie, jejímž základem je předpoklad, že vzájemná poptávka po dovozu je klíčová pro konečnou výši mezinárodního směnného poměru.

nemožnost reálného splnění většiny silných předpokladů, na nichž teorie hlavního proudu stojí. Za příklad alternativní teorie se uvádí **teorie dětských odvětví**, kterou formuloval *Friedrich List*<sup>8</sup>. Tato teorie říká, že země by se měla plně otevřít působení zahraniční konkurence až poté, kdy se její průmysl stane plnohodnotně schopným konkurenci pro ostatní státy. List doporučuje méně rozvinutým zemím dočasně chránit domácí průmysl a umožnit mu dosažení konkurenceschopnosti na světovém trhu (Kalínská, 2007).

V alternativních teoriích se dále setkáváme s **teorií zbídačujícího růstu**, kterou formuloval indický ekonom *Jagdish Bhagwati*, který se převážně zabývá rozvojovými zeměmi. Jeho tvorba spočívala v tom, že sledoval, jak reagují rozvojové země na změnu světové ceny v produkci. Bhagwati zjistil, že firmy v rozvojových zemích reagují opačně na změnu světové ceny jejich produkce než by měly. Firmy při snížení cen převážně zvyšují produkci výroby a vývozu, aby tak vyrovnaly pokles svých příjmu z důvodu poklesu světové ceny. Stále častější snahy o vývoz a výrobu vedou k většímu tlaku na snížení světové ceny. Díky tomu vzniká začarovaný kruh, který vede k stále horším směnným relacím v rozvojových zemích, jejichž obyvatelé musí vynakládat více práce, aby jejich příjmy zůstaly na stejné výši (Žamberský, 2010).

Dalším autorem, který se zabývá rozvojovými zeměmi je argentinský ekonom *Raul Prebisch*. Ten se ve své teorii zabýval zhoršujícími se směnnými relacemi, kdy ceny základních potravin a surovin rostou pomaleji než ceny průmyslových výrobků. Základní potraviny přitom patří mezi hlavní subjekty ve vývozu rozvojových zemí a průmyslové výrobky se hlavně dovážejí. Podle Prebishe dochází ke zhoršování směnných relací, protože důchodová pružnost poptávky<sup>9</sup> po výrobcích s vyšší přidanou hodnotou je větší než u výrobků s nižší přidanou hodnotou (Kalínská, 2007).

Ekonomických teorií zahraničního obchodu existuje celá řada, ale není v našich silách popsat všechny, proto jsou popsány pouze hlavní teorie.

## **2.2 Postavení zahraničního obchodu v národní ekonomice**

Zahraniční obchodní politika je souhrn všech ekonomických hodnocení a funkcí, pomocí nich se vláda snaží ve své zemi ovlivnit svůj zahraniční obchod. Zahraniční obchod je převážně realizován prostřednictvím obchodu se zbožím a službami. Podle Svatoše (2009) předmětem zahraničního obchodu jsou:

- zboží (spotřební a hmotné kapitálové statky),

---

<sup>8</sup> Friedrich List byl německý národohospodář, ekonom a kritik klasické anglické teorie.

<sup>9</sup> Důchodová pružnost poptávky ukazuje míru citlivosti poptávky na změně důchodu.

- služby (pojištění, bankovní služby, doprava apod.),
- práva duševního vlastnictví (licence, autorská práva, patenty).

Při hodnocení zahraničního obchodu dané ekonomiky se musí vždy vycházet z několika hledisek (Kalínská, 2007):

- efektivnost,
- proporcionalita,
- demonstrativní efekt.

Pojem **efektivnost** je v oblasti ekonomiky pojem, který popisuje stav ekonomiky. Z hlediska vstupů a výstupů se jedná o snahu minimalizace nákladů nebo maximalizace užiteků. Stát se snaží soustředit v exportní politice pouze na ty výrobky, ve kterých může dosáhnout maximální úspory práce. **Proporcionalita** je označení pro země, jež mají komplexní surovinovou základnu, a které jsou schopny pokrýt potřeby vlastní tuzemské průmyslové výroby. Ve světě se vyskytuje jen málo zemí, kterým vlastní trh umožňuje soběstačný vývoj. Jako proporcionalitní státy můžeme označit například USA, Čínu, Indii, Rusko atd. **Demonstrativní efekt** se zabývá vývozem a dovozem dané země. Vývozní program pro určitou zemi znamená, aktuální ukázkou daného stavu své ekonomiky. Dovozní program znamená získávání užitečných hodnot, které se nenacházejí v dané zemi, a také zajištění zrychlení ekonomického rozvoje (Svatoš, 2009).

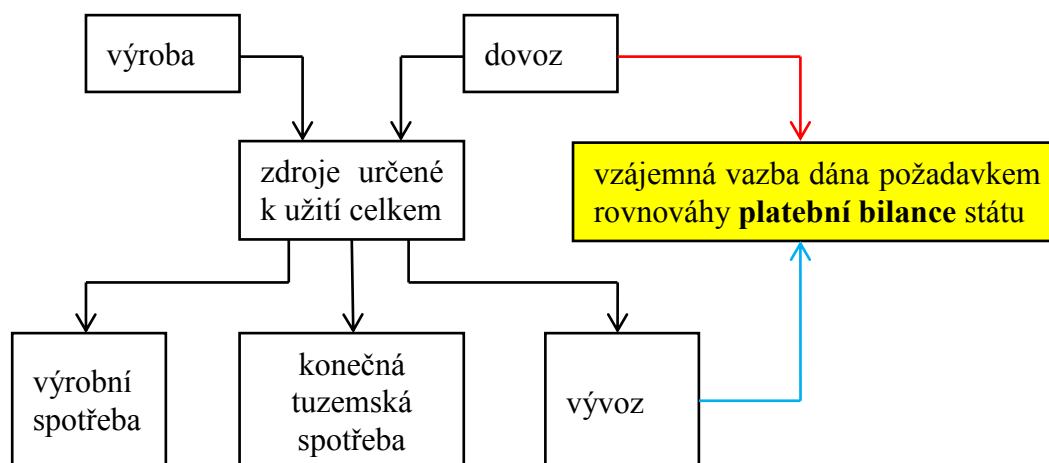
Mezi obecné funkce zahraničního obchodu patří podle Kalínské (2007):

- transformační funkce,
- růstová funkce,
- bariérová funkce.

**Transformační funkce** znamená, že zahraniční obchod přeměňuje strukturu tuzemské produkce na strukturu žádoucí z pohledu výrobního a obchodního využití v rámci národní ekonomiky. Jedná se o snahu všech států, aby byla platební bilance vždy aktivní. To znamená, že by vývoz v peněžním vyjádření měl vždy převyšovat dovoz. Podle Šimkové (2005) domácí výroba a zdroje mohou být nahrazeny dovozem zboží nebo čerpáním zahraničních výrobních faktorů. Tato funkce vyjadřuje vliv zahraničního obchodu na vytváření ekonomické rovnováhy země.



**Obr. 2.1 Grafické znázornění transformační funkce**



*Zdroj: Svatoš, (2009); vlastní zpracování*

**Růstová funkce** vyjadřuje, že zapojení do mezinárodní dělby práce vede k úsporám národní práce a tedy i ke zvýšení tempa růstu národní ekonomiky. Tato funkce je velmi důležitá převážně u malých ekonomik a její činnost se nejvíce projevuje v exportní výkonnosti a konkurenceschopnosti. Bariérová funkce může způsobit propad růstu ekonomiky a tím její následné zaostávání. Tato funkce má převážně negativní vliv na domácí ekonomiku. Například při náporu levných výrobků ze zahraničí krachují nově vzniklé firmy v tuzemsku (Šimková, 2005).

Zahraniční obchod se především uplatňuje při obchodu se zbožím, který je realizován ve třech formách.

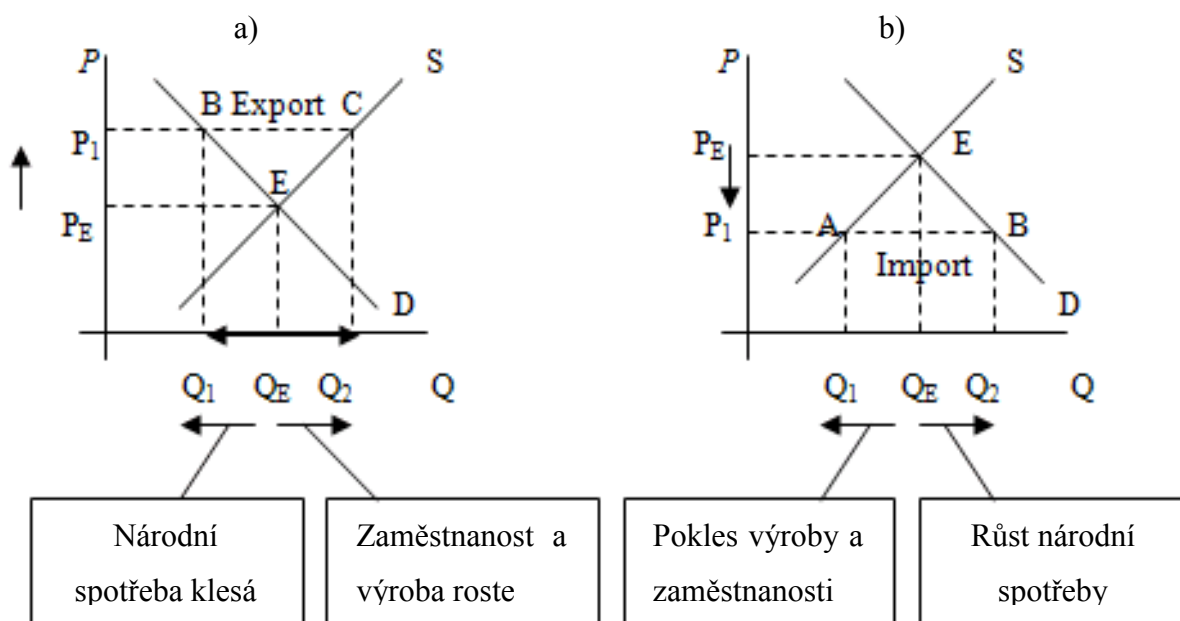
- export (vývoz),
- import (dovoz),
- reexport.

Podle Mulačové (2013) je export většinou považován za ekonomicky přínosný, když jeho hodnota je větší než hodnota importu. Existence zahraniční poptávky má vliv na odchod části produkce do zahraničí, což přispívá i ke zvýšení růstu produktu vyvážející ekonomiky dané země. Ve většině případů má zvýšená poptávka za následek nárůst cen. Pavelka (2007) tvrdí, že na úrovni exportu závisí řada faktorů, jako jsou například nominální měnový kurs, poměr zahraniční a domácí cenové hladiny, úroveň produktu v ekonomice atd. Většina ekonomicky silných zemí své bohatství získala hlavně díky exportu svých výrobků do zahraničí.

Podle českého statistického úřadu (2013) import udává hodnotu zboží, které bylo přijato od zahraničních subjektů, a které přeskočilo státní hranici za účelem trvalého nebo dočasného

ponechání v tuzemsku. Import má téměř vždy negativní dopad na úroveň produktu a tím i na zaměstnanost v domácí ekonomice. Každá země, která dováží zahraniční výrobky, se musí snažit, aby dovoz nepřevyšoval vývoz. Pro spotřebitele je díky importu možnost širšího sortimentu a zvýšená konkurence na straně nabídky může vést k poklesu cen. Pokud se sníží cena z důvodu dovozu, tak poptávka domácích spotřebitelů poroste (Mulačová, 2013).

**Obr. 2.2 Dopady exportu a importu na vyprodukované množství, úroveň a cenu tuzemské spotřeby**



*Zdroj: Pavelka, (2007); vlastní zpracování*

Podle Svatoše (2009) je re-export zvláštní druh zahraničních obchodních operací, kdy zboží koupené v zahraničí se prodává do jiné cizí země. Jedná se o vývoz dovezeného zboží, služeb, licencí, technologií či autorských práv. Důvodem pro re-export bývají většinou politické překážky, kterými jsou například embarga. Rozlišuje se reexport přímý (kdy se zboží koupené v zemi A prodá a dodá do země B, aniž přešlo celní hranici země reexportéra neboli třetí země C) a reexport nepřímý (kdy zboží koupené v zemi A přejde do země C a odtud se vyveze do země B).

Mezi základní přínosy pro ekonomiku v oblasti zahraniční obchodní politiky patří (Mulačová, 2013):

- růst zboží a služeb na trhu,
- vyšší produkce pro domácí ekonomiku,
- vyšší růst HDP a tím zapříčiněná nižší nezaměstnanost,
- zrychlený hospodářský růst dané země,

- možnost nových mezinárodních vztahů,
- větší množství zboží a služeb pro zákazníka.

## 2.3 Společná obchodní politika v podmínkách EU

Státy Evropské unie (EU) patří mezi nejvýznamnější exportéry se zbožím a službami na světě. Obchod představuje oblast, ve které dosáhly členské země vysokého integračního stupně. Obchod v podmínkách EU je vytvářen na dvou úrovních spolupráce. Na první úrovni je obchod uskutečňován mezi 28 členskými státy EU. Jedná se o volný pohyb zboží, služeb, kapitálu a osob v rámci jednotného vnitřního trhu EU, ve kterém občané členských států mohou volně pracovat, studovat, podnikat a cestovat. Druhá úroveň je v rámci obchodu se třetími zeměmi, které nespádají do členství EU (Fojtíková, 2008).

Lisabonská smlouva<sup>10</sup>, která pozměnila předchozí Smlouvu o Evropské unii a Smlouvu o založení Evropského společenství, měla především za cíl reformovat instituce Evropské unie a vznikla z důvodu zvýšení počtu členských států, posílení transparentnosti, demokratičnosti a srozumitelnosti fungování EU. Podle Lisabonské smlouvy je důležité, aby Evropská unie měla jasně vymezenou právní subjektivitu. Smlouva poskytuje EU právní rámec a nástroje pro budoucí očekávání a rozhodování. Z Lisabonské smlouvy vychází, že **společná obchodní politika** (SOP) je výlučně v pravomoci EU, která je řízena nadnárodními orgány, které se skládají z představitelů členských zemí. Evropská unie může jako jediná utvářet právní předpisy o obchodních záležitostech a vyjednávat mezinárodní obchodní smlouvy. Lisabonská smlouva rozšířila své pravomoci ve společné obchodní politice na služby, práva duševního vlastnictví a přímé zahraniční investice. Podle Evropské komise (2013) si Lisabonská smlouva vytyčila svoje základní cíle pro utváření obchodní politiky:

- přístupnější a spravedlivější obchod se všemi svými partnery,
- bojovat proti bariérám obchodu,
- zajištění větší svobody, solidarity a bezpečnosti,
- harmonický rozvoj světového obchodu,
- růst konkurenceschopnosti na světových trzích.

Evropská unie má právo při jednání se zeměmi mimo EU rozhodovat za členské státy jako celek o otázkách týkajících se obchodu. V rámci společné obchodní politiky je v EU vytvářeno příznivé podnikatelské prostředí mezi členskými státy, které svoji působnost mohou rozšiřovat i do nečlenských států. Díky Společné obchodní politice může EU

<sup>10</sup> Lisabonská smlouva vstoupila v platnost dne 1. prosince 2009. Skládá se ze dvou smluv o EU: Smlouva o EU a smlouvu o založení Evropského společenství.

expandovat zboží a služby i na zahraniční trhy. Tato politika je založena na principech volného vývozu a dovozu, přičemž mezi její základní cíle patří podpora prosperity, sociální spravedlnosti a udržitelný rozvoj. Za základní princip v uplatňování SOP je otevírání zahraničních trhů pro podniky ze zemí EU (Kalínská, 2007).

Podle MPO<sup>11</sup> (2013) je společná obchodní politika utvářena v několika dimenzích:

- **multilaterální** – která je realizována na úrovni WTO<sup>12</sup>, kde základním cílem této organizace je dosažení jednoduchého, svobodného a spravedlivého pohybu zboží a služeb za pomoci odstraňování obchodních překážek a také jsou realizovány na úrovni Organizace pro spolupráci a rozvoj (OECD),
- **vícestranné** – které jsou uskutečňovány v rámci regionálního uskupení,
- **bilaterální** – která je realizována na úrovni GATT<sup>13</sup>, jedná se o mnohostrannou dohodu pro pravidla a řízení volného obchodu a pro řešení obchodních problémů s nečlenskými zeměmi,
- **autonomní** – zahrnuje nástroje, které EU uplatňuje mimo rámec svých smluvních závazků se třetími státy (například různá ochranná opatření - cla).

### 2.3.1 Vznik a vývoj Společné obchodní politiky

Již od počátku vzniku Evropského hospodářského společenství (EHS) se začala utvářet společná obchodní politika. V roce 1957 se zakladatelské země<sup>14</sup> rozhodly založit celní unii, jejíž vytvoření mělo být předmětem pro realizaci společného trhu. Římské smlouvy z roku 1957 přispěly ke zrušení všech obchodních překážek, které omezovaly zahraniční obchod. Zrušení restrikcí přispělo k volnému a bezbariérovému pohybu zboží uvnitř unie. Postupně se v EHS začala uplatňovat společná obchodní politika vůči třetím zemím. Byl vytvořen společný celní sazebník a ustanovena pravidla pro ochranu trhu vůči třetím zemím. Vytvoření celní unie bylo dokončeno v roce 1968, v jejím rámci se mezi členskými státy odstranily celní poplatky a byl stanoven společný celní sazebník vůči třetím zemím. Celní unie tak položila základ pro vývoj budování společného trhu. Od roku 1969 byla obchodní politika jednotlivých členských zemí realizována v rámci kompetencí společných orgánů Evropského hospodářského společenství. Další etapou v budování SOP bylo přijetí *Jednotného evropského aktu* v roce 1986, na jehož základě měl být do roku 1992 vybudován jednotný vnitřní trh (Fojtíková, 2008).

---

<sup>11</sup> Ministerstvo průmyslu a obchodu.

<sup>12</sup> Světová obchodní organizace, která byla založena 15. dubna 1994 v Marrákeši.

<sup>13</sup> Všeobecná dohoda o clech a obchodu, která vstoupila v platnost v roce 1947.

<sup>14</sup> Belgie, Francie, Itálie, Nizozemsko, Belgie a Lucembursko.

Díky Amsterodamské smlouvě z roku 1997 došlo k rozšíření působnosti společné obchodní politiky na obchod se službami a právy duševního vlastnictví. V roce 2000 Smlouva z Nice vymezila ve svém obsahu působnost společné obchodní politiky, která postihuje obchod se zbožím a službami, a všechny otázky, které jsou spojovány s obchodní politikou. Podle **Smlouvy z Nice** je cílem SOP přispívat k harmonickému rozvoji světového obchodu za pomoci odstraňování překážek a snížení celních bariér v mezinárodním obchodě. Od podzimu roku 2006 pracovala Evropská komise na modernizaci společné obchodní politiky s cílem podpořit konkurenceschopnost EU.

S příchodem **Lisabonské smlouvy** došlo ve Společné obchodní politice k zásadním změnám. Společná obchodní politika je nově zařazena do oblasti s vnějšími činnostmi EU, tedy spolu se zahraniční a bezpečnostní politikou, mezinárodní environmentální politikou, rozvojovou pomocí a ekonomickou, finanční a technickou spoluprací se třetími zeměmi. S přijetím Lisabonské smlouvy se společná obchodní politika rozšířila o přímé zahraniční investice a významně narostla role Evropského parlamentu ve spojení s jeho rozšířenými pravomocemi v rámci řádné legislativní procedury. Zahraniční obchodní politika v rámci EU musí být prováděna na zásadách a cílech EU pro Společnou obchodní politiku. Za hlavní cíle EU v oblasti zahraničního obchodu jsou považovány převážně podpora otevřeného a spravedlivého obchodu se všemi obchodními partnery, zvýšení konkurenceschopnosti EU na trhu, odstraňování překážek obchodu a snižování celních bariér (Euroskop, 2013).

V roce 2010 vypršel časový horizont pro Lisabonskou strategii, která byla následně nahrazena strategií Evropa 2020, ve které hraje společná obchodní politika velmi významnou roli. Jsou zde nově vytvořeny dokumenty, ve kterých jsou navrženy cíle ke snaze dosáhnout hospodářského růstu a větší zaměstnanosti. Strategie Evropa 2020 uvádí, že pro hospodářský růst je nejdůležitější, aby ekonomika byla otevřená. Díky otevřenější ekonomice se může na trhu vyskytovat více pracovních míst. Mezi hlavní cíle nové strategie patří snižování překážek v oblasti obchodu, otevírání nových světových trhů a dokončení vyjednávání se Světovou obchodní organizací (WTO). Za další cíle lze považovat zlepšení vztahů s ekonomicky vyspělými zeměmi, jako jsou USA, Čína, Rusko a Japonsko (Evropa, 2013).

### **2.3.2 Pravidla pro fungování společné obchodní politiky**

V Evropské unii je tvorba a provádění společné obchodní politiky uskutečňována efektivním a transparentním způsobem. Evropská unie poskytuje svým občanům informace o své strategii, závěrech a rozhodnutích týkajících se její politiky i o svých postupech. Tyto informace jsou poskytovány včasné, jednoznačně a otevřeně. Do rozhodování o podobě SOP

EU jsou zapojeny kromě orgánů EU také představitelé zájmových skupin a občanské společnosti. Zahrnujeme zde různé představitele odborových, sociálních a průmyslových svazů a také nevládní organizace. Rozhodování jsou často uskutečňována formou plenárních zasedání, jednání a formou specializovaných skupin (MPO, 2013).

### 2.3.3 Nástroje společné obchodní politiky

Mezi základní právní nástroje ve fungování společné obchodní politiky patří dva nástroje Trade Barriers Regulation (TBR) a Market Access Strategy. **Trade Barriers Regulation** je právní nástroj, který umožňuje podnikům, průmyslovým odvětvím i členským státům EU bránit se proti nedovoleným překážkám a porušením mezinárodních pravidel obchodu. TBR opravňuje podniky a různá odvětví Evropské unie podávat stížnosti, na jejichž základě komise zkoumá a vyhodnocuje, jestli obsahují důkazy o porušení mezinárodních obchodních pravidel. TBR se zaměřuje na odstranění překážek obchodu ve prospěch vývozců EU nejen v oblasti zboží, ale i služeb a práv duševního vlastnictví. Trade Barriers Regulation rozeznává dva základní typy překážek (Fojtíková, 2007):

- překážky, které vedou k nepříznivému vlivu zahraničního obchodu na trhu třetích zemí,
- překážky vedoucí k ovlivňování trhu ve Společenství.

Druhým nástrojem společné obchodní politiky je **strategie tržního přístupu**, která usnadňuje vývozcům z Evropské unie vývoz zboží a služeb do nečlenských zemí. Tato databáze je neustále aktualizována díky komunikaci mezi institucemi EU, členskými státy a jejich obchodními partnery. Dále slouží, jako zdroj informací pro vývozce obsahující jaké mají obchodní příležitosti v nečlenských zemích. Dále pak identifikuje obchodní překážky a pomáhá sledovat stížnosti podané obchodníky na výskyt obchodních bariér v nečlenských zemích EU (Kalínská, 2007).

Společná obchodní politika disponuje velkou řadou nástrojů, pomocí kterých sleduje dva základní cíle mezi, které patří prosazování mnohostranného obchodního systému ve světě a ochranu zájmů Evropské unie převážně v případech, kdy by měl volný obchod negativní dopady na ekonomickou situaci, prosperitu, zaměstnanost nebo obchodní bilanci EU. Rozlišujeme dvě základní formy a to nástroje autonomní a smluvní (Euroskop, 2013).

Za **autonomní nástroje** uskutečňované v obchodní politice jsou považována různá opatření vlád, která jsou vydávána a jednostranně s cílem ovlivnit dovoz nebo vývoz zboží, a která jsou uplatňována mimo smluvní závazky Evropské unie. Autonomní nástroje jsou

vytvořeny za účelem ochrany domácích výrobců před vnějším prostředím. V obchodní politice rozlišujeme dva základní druhy autonomních nástrojů (Svatoš, 2009):

- **tarifní nástroje** – zde zahrnujeme celní kvóty, cla, celní stropy, daně, dávky a poplatky,
- **netarifní nástroje** – zde zahrnujeme množstevní omezení.

Za nejvýznamnější položku **tarifních nástrojů** jsou považována **cla**. V celním zákoníku České republiky je clo (neboli celní poplatek) definováno jako dávka vybíraná státem při přechodu zboží přes celní hranici. Většina národů clo používá jako ochranný prostředek pro svůj domácí trh před zbožím z okolních zemí. Dále je clo využíváno jako prostředek ekonomické formy politického boje. Clo představuje příjem do státního rozpočtu, jeho výběr má na starosti celní správa (celní úřad) dané země a jeho fungování zajišťuje celní zákon. Cla jsou nejtransparentnějším obchodně politickým nástrojem, neboť jejich výši lze jednoduše vypočítat na základě předem stanovené metodiky a předem daných koeficientů. Mezi základní funkce cel patří zajišťování potřebných zdrojů k financování státních výdajů a jeho ochranná funkce slouží k ochraně domácích výrobců před dovozem ze třetích zemí (Fojtíková, 2007).

**Celní kvóta** je určení množstevní hodnoty zboží, které je vyjádřeno hmotností, objemem nebo určitou hodnotou. Jedná se vlastně o určité zboží, které je propuštěno do volného oběhu za snížené clo. Celní kvóty jsou každoročně vyhlašovány v EU pro všechny její členy a správu nad jejich realizací vykonávají Generální ředitelství pro daně a celní unii a Generální ředitelství pro zemědělství a rozvoj venkova. Velmi podobnou položkou v tarifních nástrojích jsou celní stropy (Evropská komise, 2013)

Podle Fojtíkové (2007) společná obchodní politika využívá dvě ochranná opatření v rámci svého obchodu, která zabezpečují spravedlivý obchod a jsou vytvořeny na základě pravidel WTO:

- **defenzivní nástroje** – zde patří antidumpingová opatření, která omezují dovoz zboží, jestliže výrobce nabízí zboží za cenu nižší než je jeho běžná cena na domácím trhu, dále ochrana proti subvencím a ochranná opatření, kdy členové WTO mohou dočasně zamezit dovoz u výrobků, pokud je domácí průmysl vážně ohrožen. Defenzivní obchodní opatření lze použít v případě, kdy dovozy do EU způsobují nebo hrozí, že jejich počínání způsobí materiální újmu výrobnímu odvětví v EU a lze prokázat příčinnou souvislost mezi dovozy a újmou.
- **ofenzivní nástroje** – slouží k obraně před nedovolenými překážkami obchodu vůči třetím zemím. Zde patří nařízení o obchodních bariérách, které umožňuje Evropské komisi podávat stížnost vůči třetí zemi, pokud porušuje obchodní smlouvu. Dále má

EU možnost zavádět i opatření na dovoz nebo vývoz výrobků do a z EU z bezpečnostních nebo politických důvodů.

Dalším typem autonomních nástrojů jsou **nástroje netarifní**. Patří sem převážně politická opatření, která omezují zahraniční obchod. Jsou používány s cílem podpory rozvoje domácí ekonomiky nebo pro ochranu před nekalými obchodními praktikami zahraničních subjektů. Jedná se například o **kvantitativní restrikce**, které spočívají ve stanovení určité dovozní kvóty, u které je však nutné žádat o dovozní licenci. Jedná se z velké části o znemožnění dovozu či vývozu určitého druhu výrobků buď stanovením jeho rozsahu, nebo úplným zákazem. Za nejsilnější restrikci je považován úplný zákaz obchodování se stanovenou zemí neboli embargo. V rámci GATT/WTO byla uzavřena **dohoda o technických překážkách**. Členské státy jsou zastupovány Evropskou komisí při jednáních Výboru pro technické překážky WTO. Hlavním cílem dohody je zaručit, aby technické předpisy a normy nevytvářely mezinárodnímu obchodu zbytečné překážky. Při uskutečňování netarifních nástrojů je důležité stanovit **původ zboží**, což je procedura, kdy se jednoznačně určí země původu, aby mohla být stanovena výše cla (Nezval, 2011).

Smluvní nástroje svůj základ opírají o mezinárodní smlouvy, které danou zemi zavazují k realizaci určitého obchodního systému, a to včetně opatření, které může země přijmout v případě ochrany domácího trhu či sankcí vyplývajících z nedodržování dohodnutého obchodního systému. Podle Fojtíkové (2007) do **smluvních nástrojů** společná obchodní politika zařazuje všechny smluvní dohody uskutečňované Evropskou unií na základě vývozu a dovozu zboží ze třetích zemí. Základem smluvních nástrojů v obchodní politice je mezinárodní smlouva, která vzniká, když všechny strany dosáhnou naprosté shody o znění mezinárodní smlouvy.

Smluvní nástroje se rozdělují do několika skupin (Nezval, 2011):

- *Smlouva o evropském hospodářském prostoru* – jedná se vymezení prostoru bez vnitřních hranic, ve kterém se členské země zavázaly k plnění cílů jednotného vnitřního trhu,
- *Smlouva o celní unii* – smlouva pomocí, které jsou odstraňována cla a další obchodní překážky vůči nečlenským zemím,
- *Smlouva o vytvoření zóny volného obchodu* – nejčastější forma realizace smluvního vytvoření volného obchodu. Jedná se o vzájemné odstranění obchodních překážek při pohybu zboží,



- *Dohoda o partnerství a spolupráci* – dohody, které jsou uzavírány se zeměmi, které nejsou členy WTO,
- *Obchodní smlouvy* – nejnižší forma realizace obchodu, kdy jsou smlouvy podepisovány jen mezi státy EU,
- *Regionální diferenciací společné obchodní politiky* – EU je se svojí obchodní politikou zaměřena na mnoho dalších regionů. Například Subsaharská Afrika, Asie, Latinská Amerika atd.

### **3 Postavení Evropské unie a Spojených států amerických ve světové ekonomice**

Po 2. světové válce došlo v rámci vývoje světové ekonomiky k postupnému zformování tří hospodářských center. Liberalizace trhů a s ní spojená globalizace pak postupně měnila postavení jednotlivých ekonomik ve směru relativního oslabování pozice Spojených států a současně růstu významu Japonska a zemí západní Evropy od 50. let až do 90. let 20. století. Poté došlo k určitému zlomu ve smyslu příznivého vývoje USA, což dosavadní trend narušilo. Důvodem byl především celosvětový rozvoj ekonomických vztahů, růst mezinárodního obchodu, migrace obyvatelstva. Vlivem liberalizace kapitálových trhů docházelo k přesunu rozsáhlých investic do špičkových technologií v oblasti informací, telekomunikací, nových materiálů a biotechnologií, což zapříčinilo růst produktivity a rozvoj nových finančních trhů. Problémem ale zůstala obtížná kvantifikace ekonomické, politické a technologické váhy jednotlivých tří center. V současné době Spojené státy americké spolu s Evropskou unií představují nejvyspělejší ekonomiky světa s vysokým stupněm rozvoje a vysokou životní úrovní obyvatelstva. Avšak i současné dominantní postavení těchto ekonomik je relativně oslabováno rychle rostoucími rozvojovými zeměmi.

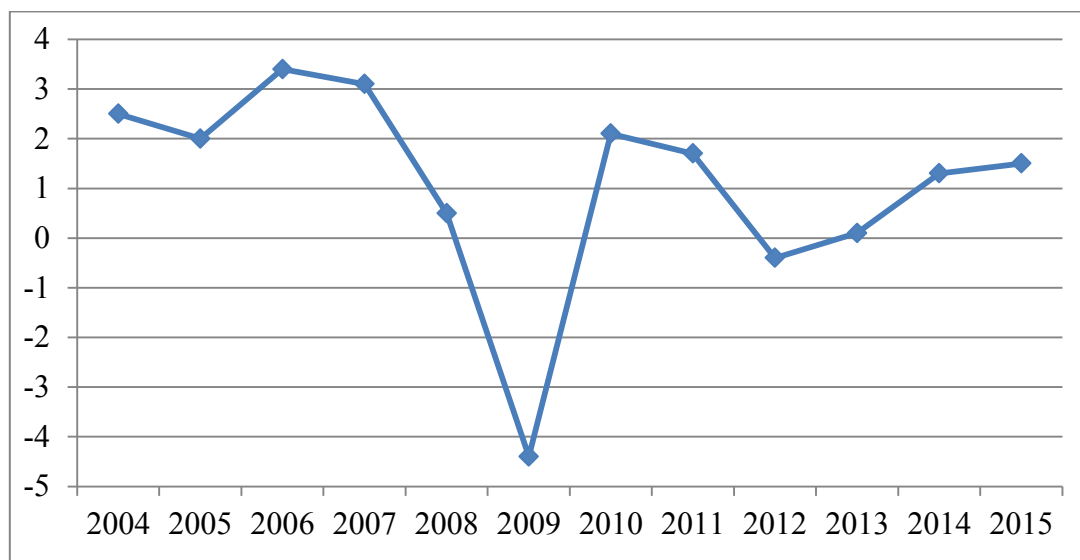
#### **3.1 Postavení Evropské unie ve světové ekonomice**

Evropská unie dnes představuje symbol spolupráce a integrace mezi jednotlivými členskými státy. Jedná se o nejvyšší integrační stupeň na evropském kontinentu ve snaze vytvořit společenství vedoucí k životu v blahobytu, stabilitě a prosperitě. Za téměř 60 let své existence se Evropská unie rozrostla na 28 států z původních 6 a další státy o členství usilují. V porovnání s ostatními zeměmi v počtu obyvatel jí patří 3. místo hned za Indií a Čínou a to s počtem téměř 508 milionů obyvatel. Evropská unie je zemí, která se nejvíce podílí na světovém obchodě a díky svému obchodnímu vlivu a své velikosti je považována za mocnost ve světě. V roce 2013 se v oblasti celosvětového obchodu nacházela na prvním místě s 16,5% podílem na světovém dovozu a vývozu (Evropská komise, 2014).

Na obrázku 3.1 je zobrazen vývoj růstu hrubého domácího produktu Evropské unie, kde je patrné, že hodnota byla za sledované období převážně v kladných číslech. V období před hospodářskou recesí se pohyboval růst HDP EU mezi 2,5% a 3,1%, ale v roce 2008 to bylo již jen o 0,5%. V roce 2009 růst HDP zaznamenal největší pokles, protože světová ekonomika procházela obdobím světové finanční a hospodářské krize, která začala jako hypoteční a

finanční krize v roce 2008 ve Spojených státech amerických. Po roce 2010 se hospodářský růst EU vrátil zpět do kladných hodnot a dosáhl 2%. Od roku 2010 nastal znovu pokles HDP a to až do roku 2012, kdy byla hodnota -0,4%. Pro rok 2015 se předpokládá růst reálného HDP na hodnotu 1,5% v EU (Businessinfo, 2015).

**Obr. 3.1 Vývoj ekonomického růstu Evropské unie za období 2004 – 2014 a předpoklad v roce 2015**



*Zdroj: Eurostat a předpoklad z Euroskopu, 2015; vlastní zpracování*

V oblasti rozvojové pomoci patří Evropská unie mezi největší dárce pomoci rozvojovým zemím. Její první pomoc byla zaměřena hlavně na Afriku, ale postupem času se její angažovanost rozrůstala i na další kontinenty. Jejími hlavními cíli je snižování chudoby a snaha o udržení rozvoje v rozvojových zemích. Její hlavní cíle jsou snižovat chudobu a snažit se udržovat rozvoj v rozvojových zemích. V dnešní době se Evropská unie podílí na mezinárodní rozvojové pomoci více než 55% (Euroskop, 2014).

**Tab. 3.1 Základní ekonomické ukazatele Evropské unie za sledované období**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Hodnota HDP (mld. eur)	11,0	11,5	12,2	12,9	13,0	12,2	12,8	13,2	13,4	13,5
HDP na obyvatele (tis.eur)	22,3	23,2	24,4	25,8	25,9	24,3	25,3	26,0	26,5	26,6
Státní dluh v % HDP	65,4	62,7	61,5	58,9	62,2	74,5	80,2	82,7	85,5	87,4
Míra nezaměstnanosti (%)	9,2	9,0	8,2	7,2	7,0	8,9	9,6	9,6	10,5	10,8

Míra inflace (%)	2,3	2,3	2,3	2,4	3,7	1,0	2,1	3,1	2,6	1,5
Odliv PZI v % HDP	1,3	2,2	2,7	4,5	3,0	2,8	2,5	3,7	2,0	2,6
Příliv PZI v % HDP	0,5	1,2	2,0	3,5	1,5	2,3	1,8	3,3	2,3	2,5

*Zdroj: Eurostat, 2014; vlastní zpracování*

Z vybraných ekonomických ukazatelů za sledované období 2004 až 2013 je patrné, že hodnota HDP v roce 2013 dosahovala nejvyšší hodnoty 13,529 mld., která vzrostla z hodnoty 11 mld. eur v roce 2004. Podle Hospodářských novin (2013) je zemí s nejvyšším HDP v Evropské unii Lucembursko, následované Rakouskem a Irskem. Průměrné HDP na obyvatele v roce 2004 dosahovalo 22 300 eur a v roce 2014 byla hodnota 26 600 eur. Oproti tomu se ve stejném sledovaném období zvyšovala míra nezaměstnanosti z 9,2% na hodnotu 10,8% . Míra inflace v Evropské unii rostla v předkrizovém období z hodnoty 2,3% až na hodnotu 3,7% v roce 2009. V roce 2010 pak míra inflace činila nejméně za sledované období a to pouze necelé 1%. Od roku 2011 má meziroční hodnota inflace klesající tendenci a to až na hodnotu 1,5%. Největší vliv na meziroční inflaci měly ceny ovoce (0,12%), tabáku a elektriny. Naopak nejvíc tlačily dolů inflaci klesající ceny telekomunikací, paliv v dopravě a lékařských služeb (Hospodářské noviny, 2014).

V předkrizovém období měl růst státního dluhu klesající tendenci až na 58 %, ale od roku 2008 začal průměrný státní dluh zemí Evropské unie opět růst až na hodnotu 87,4% v roce 2013. Největšího veřejného dluhu mezi státy EU dosahují Řecko, Itálie, Portugalsko a Irsko a naopak nejlépe si vedou Estonsko, Bulharsko, Lucembursko, Švédsko. Odliv přímých zahraničních investic (PZI) z hodnoty 1,3% HDP v roce 2004 dosáhl hodnoty 2,6% HDP v roce 2014, avšak největší odliv byl zaznamenán v roce 2007, kdy dosáhl až 4,5% HDP. Příliv PZI se za sledované období změnil z 0,5% HDP na hodnotu 2,5% HDP v roce 2013. Stejně jako u odlivu největší hodnota PZI byla 3,5% HDP v roce 2007. Podle Czechinvestu (2014) mezi hlavní příjemce zahraničních investic v Evropské unii patří Velká Británie (zde bylo zahájeno 799 investičních projektů) a Německo (701). Největším investorem v EU jsou Spojené státy americké, které v Evropě realizovaly 1 027 investičních projektů. Mezi hlavní destinace Spojených států amerických v EU patří Velká Británie. V roce 2013 členské státy EU nejvíce investovaly do Severní Ameriky, kde bylo nejvíce investováno do USA 159,3 mld. eur. Za sledované období mezi největší investory v zahraničí patřily z EU 28 Velká Británie, Francie a Německo.

### 3.2 Obchodní politika Evropské unie

Evropská unie patří k ekonomikám, které jsou nejvíce zapojeny v obchodě se zbožím a službami. EU je součástí mnoha organizací, které jsou nezbytné pro obchod. Svoje obchodní aktivity má doloženy v mnoha dohodách. Obchodní vztahy EU navenek jsou doplňovány vztahy mezi jednotlivými členskými státy navzájem v rámci jednotného vnitřního trhu.

V roce 1992 Evropská unie podepsala s *Evropským sdružením volného obchodu* (EFTA) smlouvu o vytvoření *Evropského hospodářského prostoru* (EHP). Tímto podpisem dosáhla Evropská unie nejvyššího možného stupně integrace z hlediska poskytovaných preferencí. *Evropský hospodářský prostor* vznikl v roce 1994, aby se mohly posílit obchodní vztahy Společenství se státy, které byly členy (EFTA)<sup>15</sup>. Tato dohoda prohlubuje a rozšiřuje 4 základní svobody (zboží, služby, osoby a kapitál), které se vyskytují na společném trhu EU, a snaží se zajistit pravidla hospodářské soutěže. Díky Evropskému hospodářskému prostoru byl vytvořen prostor volného pohybu zboží, osob, služeb a kapitálu mezi členskými a nečlenskými zeměmi EU (Europa, 2013). Cílem EHP je rozšířit trh EU o státy, které nemají zájem o vstup do EU nebo tak doposud ještě neučinily. Například Evropská unie má se Švýcarskem uzavřeno více než 120 odvětvových smluv.

Nižším stupněm spolupráce je forma rozvíjená v rámci celní unie. Evropská unie tímto způsobem rozvíjí svůj obchod například s Andorou, San Marinem, kde celní unie určuje společná pravidla při určování původu zboží, a tato pravidla potom určují výměru pro celní sazbu (Fojtíková, 2008).

Jednou z forem spolupráce EU představuje zóna volného obchodu, kdy členské státy úplně odstraní překážky vzájemného obchodu, ale ponechají si vlastní přístup k obchodu s nečlenskými státy. Pásmo volného obchodu má Evropská unie vytvořeno s Faerskými ostrovy, Chile, Izraelem, JAR, Mexikem, Palestinou, s uskupením zemí Afriky, Karibiku a Pacifiku (ACP)<sup>16</sup> a dalšími. V dnešní době EU vytváří mnoho dohod o spolupráci v oblastech ekonomické a hospodářské spolupráce a to převážně s regiony Afriky a Karibiku, aby rozšířila expanzi svých subjektů na zahraniční trhy. EU má podepsáno přes 20 dohod o volném obchodu s jednotlivými státy. S některými nečlenskými státy má EU podepsanou tzv. asociační dohodu, podle které sice státy nemají záruku vstupu do EU, ale umožňuje jim lepší institucionální rámec a pomáhá jim v postupném odstraňování obchodních překážek. S africkými středomořskými státy EU uzavřela partnerství, podle kterého si klade za hlavní cíl dosáhnout dohody o volném obchodu. Mezi tyto státy patří Maroko, Jordánsko, Tunisko,

---

<sup>15</sup> Členové EFTA jsou Island, Norsko, Švýcarsko a Lichtenštejnsko.

<sup>16</sup> Skupinu ACP dnes tvoří 79 států.

Egypt, Libanon, Alžírsko, Izrael a Palestina (Kalínská, 2007). Podle Roithové (2005) se v roce 2000 EU dohodla se státy Afriky, Karibiku a Tichomoří (ACP) na dohodě o pravidlech vzájemného obchodu. Snaha o spolupráci EU a ACP trvá již několik desetiletí, avšak ekonomická situace zemí ACP je stále ve velmi špatném stavu. Pomoc ze strany EU byla považována jako zbytečná, a proto se v roce 2000 dohodla v Cotonu nová spolupráce, která se snaží o kvalitnější posun pomoci EU ke státům ACP. V roce 2002 zahájila Evropská unie s africkými zeměmi, s Karibikem a ACP jednání o ekonomickém partnerství (EPAs), které by mělo podporovat regionální integraci.

V rámci středomořského partnerství Evropská unie uplatňuje tzv. *Evropskou politiku sousedství* s cílem dosáhnout lepších vnějších vztahů se středomořskými státy, se státy SNS a s kavkazskými státy. V oblasti obchodní spolupráce s Latinskou Amerikou je uzavřena dohoda se *Společenstvím Andských národností* a s asijským kontinentem je vytvořena dohoda o volném obchodu se společenstvím ASEAN<sup>17</sup>. Obchodní vztahy se státy, se kterými nemá EU uzavřenou žádnou obchodní dohodu, se řídí *systémem všeobecných preferencí (GSP)*, který představuje obchodní a politická opatření vůči rozvojovým zemím a umožňuje jim přístup na trhy EU (Kalínská, 2007).

Podle Kalínské (2007) nejnižší formou obchodní spolupráce Evropské unie je obchod na základě doložky nejvyšších výhod. Jedná se o ustanovení, ve kterém se obě strany dohodnou, že se na ně budou vztahovat všechny výhody, které jedna strana poskytla nebo poskytne straně druhé. Tato nejnižší forma je uplatňována zejména v obchodu s Austrálií, Japonskem, Kanadou, USA, Koreou a Singapurem.

Z obchodního pohledu je pro Evropskou unii nejdůležitější členství ve Světové obchodní organizaci (WTO). Všechny členské státy EU v rámci WTO jsou zastoupeny Evropskou komisí. V dnešní době se Evropská unie podílí na řešení 37 sporů v rámci světové obchodní organizace. Převážně je EU na straně obhajoby, kdy největší spory má EU se Spojenými státy americkými a to převážně kvůli zneužití nástrojů na ochranu obchodu. EU se v rámci WTO snaží o dosažení liberalizace obchodu se zbožím a službami a o liberalizaci investic, které by mohly zvýšit ekonomickou prosperitu zahraničního obchodu. EU podporuje vznik právního rámce, podle kterého vzniknou předpisy o zabezpečení životního prostředí, předpisy na ochranu zaměstnanců a také pro podporu nejméně rozvinutých zemí. EU se v rámci WTO snaží o obranu evropských zájmů. Mezi evropské zájmy patří ochrana průmyslových a zemědělských odvětví a také obrana veřejných služeb a kultury. Světová

---

<sup>17</sup>ASEAN je sdružení národů jihovýchodní Asie, které sdružuje státy Brunej, Indonésie, Filipíny, Laos, Malajsii, Thajsko, Singapur a Vietnam.

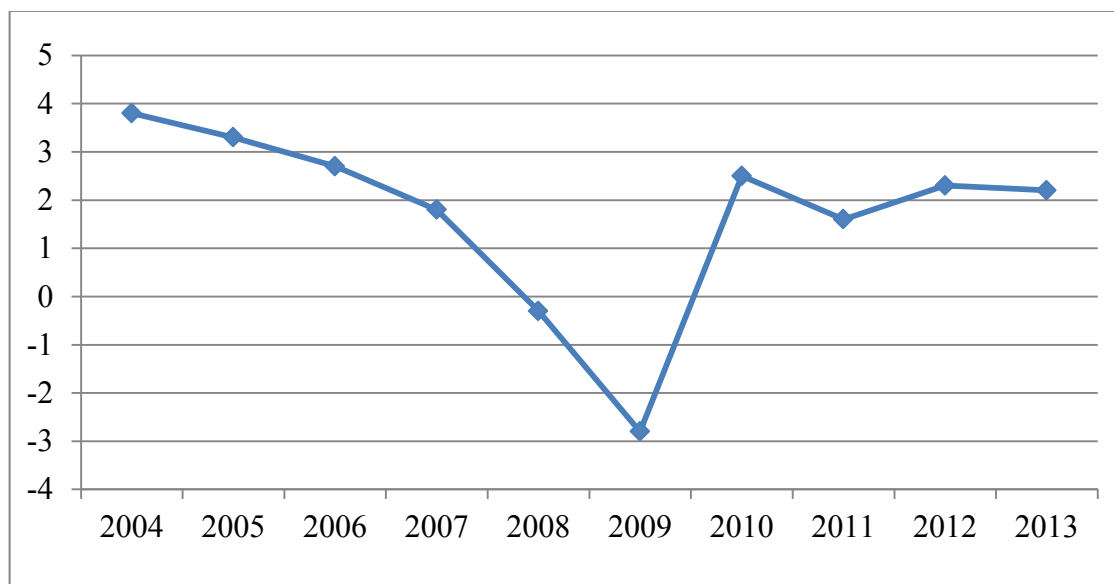
obchodní organizace představuje pro Evropskou unii zásadní bázi pro rozvoj obchodních vztahů. (Euroskop, 2014).

### 3.3 Postavení Spojených států amerických ve světové ekonomice

Spojené státy americké představují federativní republiku v čele s prezidentem, které jsou největším státem v Severní Americe s počtem 316 miliónů obyvatel. USA jsou složeny z 50 států, federálního území s hlavním městem Washington a dalších přidružených států. Svoje dominantní postavení si udržují svojí demokratickou tradicí a velmi dobře vypracovaným politickým systémem. Silná pozice země plyne z postavení po první a druhé světové válce. Zatímco Evropa díky válečným konfliktům značně trpěla, Spojené státy americké silně ovládly celosvětový trh, přičemž po druhé světové válce dosahovaly téměř 60% průmyslové výroby světa.

Od začátku sledovaného období mělo HDP ve Spojených státech amerických klesající tendenci a v roce 2008 USA zasáhla finanční krize, která byla důsledkem krachu na americké hypoteční burze. Začaly se objevovat narůstající problémy se splácením hypoték rizikových klientů. Problém se splácením hypoték vedl ke zpřísnění podmínek a to zapříčinilo propad cen na americkém trhu. Vlivem světové finanční krize nastal v USA od podzimu 2008 pokles HDP, spotřeby, investic a zvyšuje se nezaměstnanost (Fojtíková, 2013).

**Obr. 3.2 Vývoj hospodářského růstu USA za období 2004 – 2013 (v %)**



*Zdroj: Eurostat, 2014; vlastní zpracování*

Spojené státy americké svojí zahraniční politikou ovlivňují celý svět a to v oblastech ekonomiky, politiky a stále více svou bezpečnostní politikou. Síla USA je natolik silná, že si dokázala vždy poradit s různými katastrofami. Dominantní sílu země neovlivnily ani

teroristické útoky z 11. září 2001. Spojené státy se velmi významně angažují v boji proti terorismu a vynakládají velmi významnou pomoc rozvojovým zemím. Výdaje na svou obranu představují v rámci celého světa přibližně 43% celkových výdajů (WTO, 2014).

Podle Hospodářských novin (2013) byla v roce 2013 ekonomika USA považována po EU za druhou nejsilnější na světě a USA za zemi, která je po Číně druhou největší v rámci objemu zahraničního obchodu. Ekonomiku USA brzdí velmi vysoký státní a veřejný dluh, který je ve výši 93 % hrubého národního produktu, a měl by podle odhadů dosáhnout v roce 2015 až 102% (EuroZprávy, 2013). V roce 2013 dosahoval hrubý domácí produkt USA přes 15,7 biliónů USD. V rámci zahraničního obchodu USA patří mezi státy s největším dovozem a vývozem na světě. USA každoročně dosahují deficitu v obchodu se zbožím a v obchodu se službami dosahují přebytku (Businessinfo, 2014).

**Tab. 3.2 Základní ekonomické ukazatele USA za sledované období**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Hodnota HDP (mld. eur)	9,9	10,5	11,0	10,6	10,0	10,4	11,3	11,1	12,6	12,6
HDP na obyvatele (tis.eur)	33,6	35,6	36,9	35,0	32,9	33,6	36,4	35,7	40,0	39,8
Míra nezaměstnanosti (%)	5,5	5,1	4,6	4,6	5,8	9,3	9,6	8,9	8,1	7,4
Míra inflace (%)	2,7	3,7	3,2	2,6	4,4	-0,8	2,4	3,8	2,1	1,3
Odliv PZI v % HDP	2,4	0,1	1,6	2,7	2,1	2,0	1,8	2,5	2,2	1,0
Příliv PZI v % HDP	1,1	0,8	1,7	1,5	2,0	1,0	1,3	1,4	1,0	1,1

*Zdroj: Eurostat a UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

Ze sledovaných dostupných ekonomických ukazatelů za období 2004 až 2013 je patrné, že hodnota HDP v roce 2013 dosahuje nejvyšší hodnoty 12,626 mld. eur. Bohužel ale v USA je dlouhodobým problémem nezaměstnanost, i když v roce 2013 se po dlouhé době ustanovila na 7,4%, což byl nejlepší výsledek za poslední roky. Míra nezaměstnanosti za sledované období vzrostla z 5,5% na hodnotu 7,4%, přičemž nejvyšší míra nezaměstnanosti byla v roce 2010, kdy dosáhla až 9,6%. Ve sledovaném období míra inflace ve Spojených státech amerických klesla z 2,7% na hodnotu 1,3% v roce 2013. Inflace zůstává pod dvouprocentním cílem stanoveným americkou centrální bankou (FED) jako strop cenové stability (FED, 2015).



Odliv přímých zahraničních investic USA se z hodnoty 2,4% HDP v roce 2004 ustanovil na hodnotě 1,1% HDP, v roce 2007 byla nejvyšší hodnota 2,7% HDP odlivu PZI. Příliv PZI v roce 2013 měl stejnou vypovídající hodnotu jak v roce 2004. Stejně jako u odlivu největší hodnota PZI byla 2 % HDP v roce 2007 (Eurostat, 2014).

Spojené státy americké jsou dnes hospodářsky nejsilnějším státem světa, protože mezi jejich silné složky patří velmi vyspělý průmysl, zemědělství a velmi významný podíl na HDP má věda a výzkum, investice, služby a IT technologický průmysl. Základ hospodářství USA představuje sektor služeb, ve kterém pracuje více než 75% obyvatel. Pod sektor služeb v USA spadají například maloobchod, stavebnictví, zdravotní péče, finančnictví, velkoobchod nebo profesionální služby. Maloobchod představuje nejvýznamnější položku USA, protože se podílí až 70% na tvorbě HDP. Profesionální služby poskytují zaměstnání až 11 milionům lidí. Tento sektor zahrnuje finanční a investiční služby, leasing, účetnictví, právní kulturní služby. Ekonomiku Spojených států amerických tvoří z velké části i věda a výzkum, ale zemědělství v USA je na úrovni pouhého 1% HNP (MZV, 2014).

Podle Cihelkové (2006) hospodářství USA patří mezi vysoce hospodářsky efektivní, díky bohaté surovinové základně státu. USA patří mezi největší výrobce zemědělských výrobků a produktů na světě. USA můžeme rovněž považovat za technologicky vyspělou zemi, které patří mnoho elektrické energie. Její průmysl je vysoce technicky vyspělý. Mezi hlavní složky průmyslu v USA patří zpracovatelský průmysl, ocelářský průmysl, chemická výroba, těžba ropy, informace a telekomunikace a automobilový průmysl, který je nejdůležitější složkou americké ekonomiky. Největší americkou automobilkou je firma General Motors.

### **3.4 Obchodní politické vztahy Spojených států amerických**

Podle WTO (2014) Spojené státy americké v rámci světového rozsahu představují velmi významnou úlohu díky svým diplomatickým vztahům s většinou národů celého světa a členství v mnoha mezinárodních organizacích. Z hlediska obchodní činnosti má největší význam pro Spojené státy americké členství ve WTO, která vymezuje základní pravidla a podmínky pro realizaci obchodních operací. Hlavním úkolem Světové obchodní organizace je odstraňování překážek v oblasti mezinárodního obchodu. Spojené státy americké jsou členem WTO od 1. ledna 1995, kdy svojí činností WTO navázalo na GATT. Za mocenské státy v rámci WTO jsou považovány Spojené státy americké a Evropská unie, které disponují největší politickou a ekonomickou silou. Mocenská rovnováha mezi členskými zeměmi WTO je více či víceméně rovnoměrně rozdělena mezi USA a země Evropské unie, které disponují

ekonomickou silou umožňující jim prosazovat svou politiku bez ohledu na názory slabších partnerů. Obchodní spor USA s EU v rámci WTO(WTO,2014):

- **Hovězí mormon** – USA protestovali proti zákonu, který zakazoval prodej hovězího masa v Evropské unii, protože maso pocházelo z dobytka, který byl chovaný při použití umělých růstových hormonů. Hovězí maso je důležitou součástí vývozu amerického zemědělství. WTO rozhodlo v neprospěch EU, a proto všechny členské státy musely otevřít svůj trh vůči hovězímu masu z USA.

Pro Spojené státy americké je dále velmi významná dohoda o volném obchodu, která se nazývá North Atlantic Free Trade Area (NAFTA) a je obchodní dohodou spojující USA, Kanadu a Mexiko do zóny volného obchodu od 1. 1. 1992 na základě trilaterální smlouvy. Dohoda měla být dovršena během 15 letého období. Vzniku NAFTA předcházela dohoda, která se nazývala Canada-United States Free Trade (CUSFTA)<sup>18</sup>. Ve smlouvě o vytvoření NAFTA jsou uvedena i různá opatření jako například liberalizace služeb, ochrana zemědělských výrobků a vymezení pravidel hospodářské soutěže (Navrátil, Káňa, Zlý, 2012).

Díky podepsání dohody o volném obchodu se hospodářsky sjednotilo území, které dosahovalo rozlohy více než 21 miliónů km<sup>2</sup> a toto území obývalo přes 400 miliónů obyvatel. Od uzavření smlouvy se spekuluje o rozšíření o další země a za hlavního kandidáta je považováno Chile. Za nejmocnější stát NAFTA co se týče produkce, jsou považovány Spojené státy americké, které vytvářejí přibližně 90% celkové produkce. NAFTA je první dohodou o volném obchodu mezi rozvinutými zeměmi USA, Kanadou a rozvojovou zemí Mexiko (Cihelková, 2006).

Za hlavní cíle severoamerické dohody o volném obchodě jsou považovány (NAFTA, 2013):

- snaha o odstranění překážek volného obchodu zboží a služeb mezi USA, Kanadou a Mexikem,
- podpora rozvoje ekonomických subjektů v pásmu volného obchodu,
- vytvoření nových investičních příležitostí,
- zvýšení ochrany duševního vlastnictví,
- rozšíření o další mezinárodní spolupráce s dalšími zeměmi,
- snaha o pomoc při řešení obchodní sporů členských států.

---

<sup>18</sup> CUSFTA dohoda o volném obchodu mezi USA a Kanadou.

Po podepsání dohody NAFTA USA začaly usilovat o vytvoření *Celoamerické zóny volného obchodu (FTAA)*, která by měla usnadnit obchodní spolupráci na americkém kontinentu za pomoci odstranění obchodních bariér. V současné době však ještě nevstoupila v platnost. Původní návrh byl předložen už v roce 1994 na summitu v Miami, kde se sešli hlavní představitelé amerického kontinentu. Byly zde vytvořeny základní principy, které byly v souladu s dohodou WTO. Byl vytvořen konsensus, který se měl stát základem pro všechna rozhodnutí. Jednání o vzniku Celoamerické zóny volného obchodu měla původně vzniknout již v roce 2005, ale státy se nedohodly. Mezi hlavní odpůrce FTAA patří převážně jihoamerické státy Kuba, Venezuela, Bolívie, Brazílie a Argentina, které protestují proti obchodní politice USA a to především proti jejich oblasti zemědělství a ocelářství (Free trade area of the Americas, 2014).

Mezi hlavní cíle FTAA měly patřit (Free trade area of the Americas, 2014):

- podpora úspěšné integrace a růst volného obchodu mezi členskými státy.
- zlepšení úrovně života obyvatel,
- zlepšení pracovních podmínek pro občany členských států,
- snaha o snížení chudoby,
- zakotvení demokracie,
- snaha zvýšit otevřenost ekonomik.

Podle MZV (2014) mají v současné době Spojené státy americké vytvořeno 17 dohod o volném obchodě Free Trade Agreement (FTA). Některé FTA byly uzavřeny na multilaterální úrovni (NAFTA, US-DR-CAFTA). Spojené státy americké mají uzavřeny dohody na podporu obchodu Trade Promotion Agreement (TPA), které jsou novodobou podporou dohod o volném obchodě. Na rozdíl od FTA liberalizují obchod i v některých nových oblastech jako například služby (energetika, doprava, reklama, životní prostředí). Na bilaterální úrovni mají USA uzavřeno 42 investičních dohod.

### **3.5 Vnější ekonomické vztahy EU a USA**

Vnější ekonomické vztahy plynou z hlavních ukazatelů daných zemí, mezi které patří hodnota exportu a importu zboží a služeb, přímých domácích investic a pohyb pracovní síly. Celková hodnota zahraničního obchodu vychází z ukazatelů obchodních aktivit, mezi které patří souhrnný export a import dané země. Z tabulky 3.3 vyplývá, že obchodní bilance obou sledovaných zemí se nachází v rozdílných číslech po celé sledované období. Bilance zahraničního obchodu USA se nachází dlouhodobě v deficitu, který je převážně vytvořen

z důvodu slabšího vývozu obchodu se zbožím, který dlouhodobě dosahuje záporných čísel. V roce Tabulka 3.3 ukazuje, že v roce 2004 export EU rostl do roku 2008 až na 5072 mld. eur, ale v roce 2009 z důvodu světové finanční krize zahraniční obchod klesl na hodnotu 4272 mld. eur, avšak v dalších letech opět export rostl. Hodnota exportu ve sledovaném období přesahovala hodnotu importu. Import za sledované období dosáhl hodnoty 5430 mld. eur z původních 3612,6 mld. eur.

Obchodní bilance USA dosahuje deficitu, neboť jeho export za sledované období dosahuje nižších hodnot než import ve všech obdobích, a proto je deficit rok od roku vyšší. Nejvyššího deficitu USA dosáhly v roce 2006, kdy bylo saldo 614 mld. eur. Export v USA dosáhl v roce 2012 nejvyšší hodnoty 1707,8 mld. eur a naopak nejmenší hodnota byla v roce 2004 949, mld. eur. Původní hodnota importu ve sledovaném období byla 1447,6 mld. eur a v roce 2013 byla hodnota 2086 mld. eur.

**Tab. 3.3 Vývoj zahraničního obchodu zboží a služeb Evropské unie a Spojených států amerických (v mld. eur)**

<b>Evropská unie – zboží a služby</b>										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>export</b>	3741,2	4065,7	4559,7	4915,9	5072,0	4272,1	4930,2	5453,4	5708,1	5791,5
<b>import</b>	3612,6	3977,3	4501,2	4844,8	5052,9	4144,5	4815,0	5310,7	5447,3	5430,0
<b>saldo</b>	128,6	88,4	58,5	71,1	19,1	127,7	115,1	142,7	260,8	361,5
<b>Spojené státy americké – zboží a služby</b>										
<b>export</b>	949,8	1052,1	1175,8	1214,6	1252,3	1138,3	1397,2	1513,2	1707,8	1703,3
<b>import</b>	1447,6	1631,8	1789,8	1738,9	1743,9	1421,9	1784,0	1929,9	2150,1	2086,0
<b>saldo</b>	-497,8	-579,7	-614,0	-524,3	-491,6	-283,6	-386,7	-416,7	-442,3	-382,7

*Zdroj.: Eurostat, 2014; vlastní zpracování*

### 3.5.1 Teritoriální struktura zahraničního obchodu EU a USA

Zahraniční obchod Evropské unie dosahuje na všechny kontinenty světa. Podle celosvětového teritoriálního exportu nejvýznamnějším partnerem EU je Asie, kdy celková hodnota exportu byla 33%. Druhým nejčastějším obchodním partnerem jsou evropské státy, které nejsou členy Evropské unie s 29% a USA s 19%. Za nejslabšího obchodního partnera můžeme považovat Austrálii. V rámci zahraničního obchodu je dovoz stejně důležitý jako vývoz. V roce 2012 více než 40% dovozu do EU pocházelo z asijských zemí a více než čtvrtinu představovaly nečlenské státy EU. V roce 2004 byly největším obchodním partnerem Evropské unie v rámci importu Spojené státy americké, ale na konci sledovaného období se na první místo dostala Čína před Ruskem.

**Tab. 3.4 Teritoriální struktura importu Evropské unie za sledované období v mld. eur**

Import	2004	Import	2013
USA	159,7	Čína	280,1
Čína	129,2	Rusko	206,9
Rusko	84,9	USA	196,1
Japonsko	74,9	Švýcarsko	94,6
Švýcarsko	62,2	Japonsko	56,6
Turecko	32,9	Turecko	50,7
Jižní Korea	30,8	Indie	36,8
Tchaj-wan	24,0	Jižní Korea	35,8
Brazílie	21,8	Brazílie	33,1

*Zdroj: Eurostat, 2014; vlastní zpracování*

**Tab. 3.5 Teritoriální struktura exportu Evropské unie za sledované období v mld. eur**

Export	2004	Export	2013
USA	235,7	USA	289,5
Švýcarsko	75,3	Švýcarsko	169,1
Čína	48,4	Čína	148,2
Rusko	46,1	Rusko	119,5
Japonsko	43,5	Turecko	77,6
Turecko	40,2	Japonsko	54,0
Kanada	22,1	Arabské emiráty	44,6
Australie	19,9	Jižní Korea	39,9
Hongkong	19,2	Brazílie	39,9

*Zdroj: Eurostat, 2014; vlastní zpracování*

Největším obchodním partnerem EU jsou Spojené státy americké, do kterých se v roce 2013 vyvezlo 235,7 mld. Eur, následuje Čína se 48,4 mld. eur. Mezi největší evropské obchodní partnery EU patří Švýcarsko se 75,3 mld. eur a Rusko se 46,1 mld. eur. Členské země Evropské unie svoje produkty nejčastěji dováží z Číny. Dovoz z Číny dosahoval v roce 2013 280 mld. Eur a Čína tak na prvním místě nahradila USA. Mezi další hlavní dovozní partnery EU patří Rusko a USA. Čína se v dnešní době stala hlavním hráčem ve světovém obchodě. Obchod Číny s EU se od roku 2000 zvýšil více než čtyřnásobně. Největší deficitní obchod zaznamenala EU v rámci obchodu s Čínou, Ruskem, Norskem a Japonskem.

Spojené státy americké představují velmoc, která patří mezi největší dovozce a vývozce světa a díky tomu jejich obchod přináší velmi značné možnosti ve světě. Největším obchodním partnerem USA v roce 2012 byla Kanada, kdy jejich oboustranný obchod dosáhl 604 miliard dolarů.

**Tab. 3.6 Hlavní obchodní partneri USA za sledované období v mld. USD**

Největší export 2004		Největší export 2013	
Kanada	189,9	Kanada	301,6
Mexiko	110,7	Mexiko	226,1
Japonsko	53,6	Čína	121,7
VB	35,9	Japonsko	65,2
Čína	34,4	Německo	47,4
Německo	31,4	VB	47,3
Jižní Korea	26,2	Brazílie	44,1
Největší import 2004		Největší import 2013	
Kanada	256,4	Čína	440,4
Čína	196,7	Kanada	332,6
Mexiko	155,9	Mexiko	280,5
Japonsko	129,8	Japonsko	138,6
Německo	77,3	Německo	114,3
VB	46,3	Jižní Korea	62,4
Jižní Korea	46,2	VB	52,8

*Zdroj: MZV, 2014; vlastní zpracování*

Podle MZV (2014) USA v roce 2013 nejvíce dovážely do Kanady (301,6 mld. USD) a do Mexika (226 mld. USD). Největší exporty na asijském kontinentu směřovaly do Číny a z velké části také do Japonska a z evropských zemí nejvíce do Německa a Velké Británie. Největšího dovozce představuje Čína (440 mld. USD) a Kanada (332 mld. USD) a z Evropy pak do USA nejvíce dováží Německo (114 mld. USD). V oblasti zahraničního obchodu je důležitá rovněž deficitní a přebytková stránka vzájemného obchodu. USA největšího obchodního deficitu dosahují s asijskou velmocí Čínou, kdy hodnota deficitu dosahuje 295 mld. USD. V rámci přebytkové obchodní bilance dosahují kladných čísel s Hongkongem (33 mld. USD), který následuje Nizozemsko (19 mld. USD), Austrálie (17 mld. USD) a Belgie (12 mld. USD).

### **3.5.2 Komoditní struktura zahraničního obchodu Evropské unie a Spojených států amerických**

Pro komoditní strukturu Evropské unie a Spojených států amerických byla vybrána standardní mezinárodní klasifikace SITC pro období 2004-2013, která zařazuje zboží do určitých skupin a porovnává jeho množství s ostatními zeměmi.

**Tab. 3.7 Komoditní struktura exportu Evropské unie podle SITC za období 2004-20013**  
(v mld. Eur)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Potraviny a živá zvířata	33,2	35,3	38,8	42,1	48,3	44,2	54,3	63,4	70,1	75,4
Nápoje a tabák	14,9	16,2	18,6	19,5	19,5	18,1	21,4	25,1	28,9	29,0
Surové materiály	18,4	21,2	25,8	27,7	29,0	25,3	34,6	41,2	42,9	40,7
Minerální paliva	32,9	45,9	58,8	66,7	84,7	58,7	79,0	100,2	125,6	122,5
Živočišné a rostlinné tuky	2,4	2,5	2,5	2,4	3,0	2,6	3,0	3,9	4,6	4,8
Chemikálie	151,7	163,8	183,4	196,7	197,5	195,6	232,7	254,9	275,5	273,3
Tržní výrobky	132,3	146,1	162,6	174,4	177,5	138,5	169,9	195,2	203,5	201,0
Stroje a dopravní prostředky	427,0	472,3	505,9	546,2	570,9	459,3	570,5	648,1	706,2	708,6
Ostatní výrobky zprac. průmyslu	111,0	117,4	128,2	132,2	135,9	118,8	138,7	156,5	175,9	181,7
Komodity a ostatní	22,3	29,0	28,1	26,8	42,8	33,1	49,0	65,6	51,1	99,6

*Zdroj: Eurostat, 2014; vlastní zpracování*

V celkové bilanci dosahuje zboží každoročně 80% celkového vývozu EU. V roce 2012 stroje a vozidla dosahovaly 42% z celkového vývozu zboží. Mezi další významné položky patří ostatní výrobky zpracovatelského průmyslu a také chemikálie. V posledních letech se pouze mírně změnila komoditní struktura dovozu. Hodnota zboží na celkovém dovozu činí zhruba 60%. Mezi hlavní dovozní komodity patří minerální paliva a dopravní prostředky, které za sledované období dosahovaly nejvyšších hodnot.

**Tab. 3.8 Komoditní struktura importu Evropské unie podle SITC za období 2004-20013**  
(v mld. Eur)

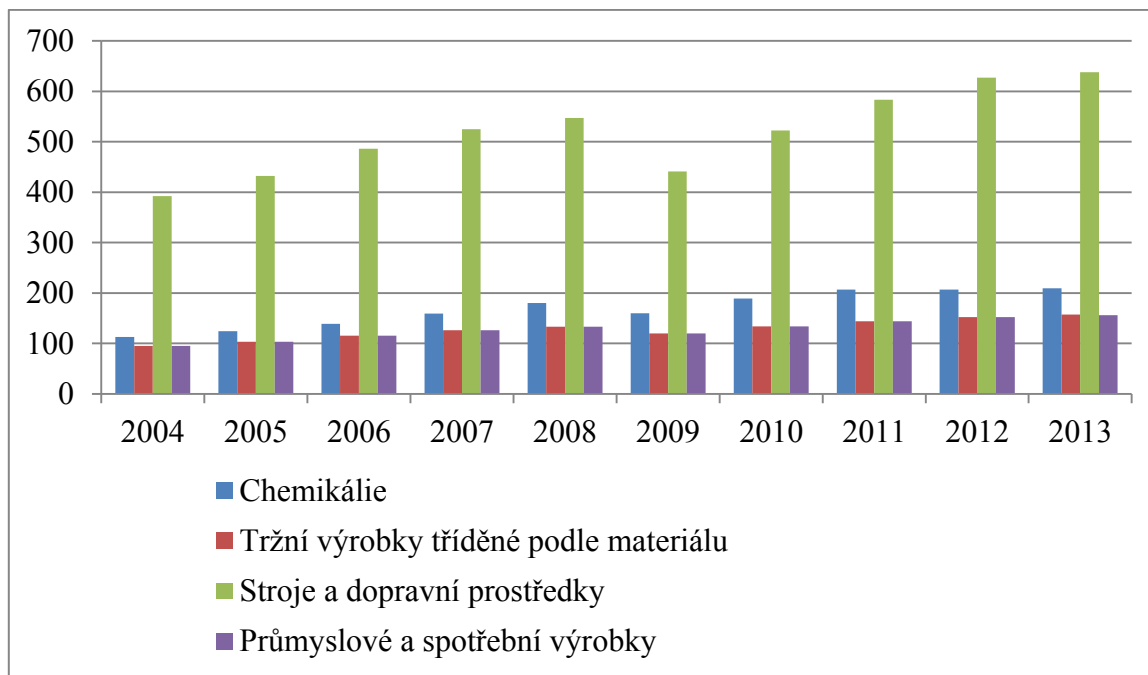
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Potraviny a živá zvířata	53,1	57,2	61,7	69,0	74,6	67,4	73,9	84,4	85,5	86,0
Nápoje a tabák	5,8	5,8	6,2	6,6	6,3	6,4	6,9	7,1	7,5	7,6
Surové materiály	44,4	48,2	57,5	64,4	67,3	41,7	64,1	76,8	71,5	67,5
Minerální paliva	184,5	274,0	341,2	341,9	460,2	299,9	385,0	493,2	548,5	500,4
Živočišné a rostlinné tuky	3,9	4,3	5,4	5,6	8,0	5,6	6,7	8,6	9,2	8,7
Chemikálie	88,4	96,3	109,1	120,7	124,2	112,5	137,3	155,3	163,4	157,9
Tržní výrobky	115,4	128,2	160,7	189,1	178,3	115,5	157,6	184,8	168,2	164,6
Stroje a dopravní prostředky	354,3	385,9	412,6	429,0	425,8	352,9	442,2	439,0	448,2	434,5

Ostatní výrobky zprac. průmyslu	146,3	162,2	180,6	193,6	196,9	181,0	206,3	218,2	221,6	217,2
Komodity a ostatní	31,6	22,1	29,9	30,6	43,8	52,7	49,5	56,2	72,8	40,3

*Zdroj: Eurostat, 2014; vlastní zpracování*

Ve Spojených státech amerických je komoditní struktura převážně ovlivňována nadnárodními společnostmi. U mnoha zemí USA představují nejvýznamnější partnery v oblasti dovozu i vývozu. Jejich komoditní struktura je velmi široká a rozmanitá.

**Obr. 3.3 Vývoj hlavních položek exportu komoditní struktury USA (mld. USD)**



*Zdroj: ITA, 2014; vlastní zpracování*

V období 2004-2013 se struktura vývozu velice neměnila a po celé období byly hlavními položkami chemikálie, tržní výrobky, stroje a dopravní prostředky a poslední hlavní položkou byly průmyslové a spotřební výrobky. Struktura amerického exportu je vyobrazena v grafu 3.6, kde vidíme, že po celé sledované období v americkém exportu převládaly stroje a dopravní prostředky. Mezi hlavní vývozní položky v oblasti strojů a dopravních prostředků patřily elektrické přístroje a spotřebiče, motorová vozidla a další dopravní prostředky. Nejčastější vývozní oblast Spojených států amerických je Kanada, Mexiko, Čína a Německo. Na struktuře Americké ekonomiky má velmi významný podíl automobilový průmysl, který se každoročně podílí na vysokém vývozu dopravních prostředků USA.

Druhou nejvýznamnější položkou exportu jsou průmyslové a spotřební výrobky, které se zařazují do skupiny SITC 8. Mezi průmyslové a spotřební výrobky patří odborné vědecké přístroje, které se nejvíce podílí ze SITC 8 na vývozu USA. Dále zde patří nábytek a lůžkoviny, obuv a různá optická zařízení. Podstatnou část vývozu zde představuje vývoz



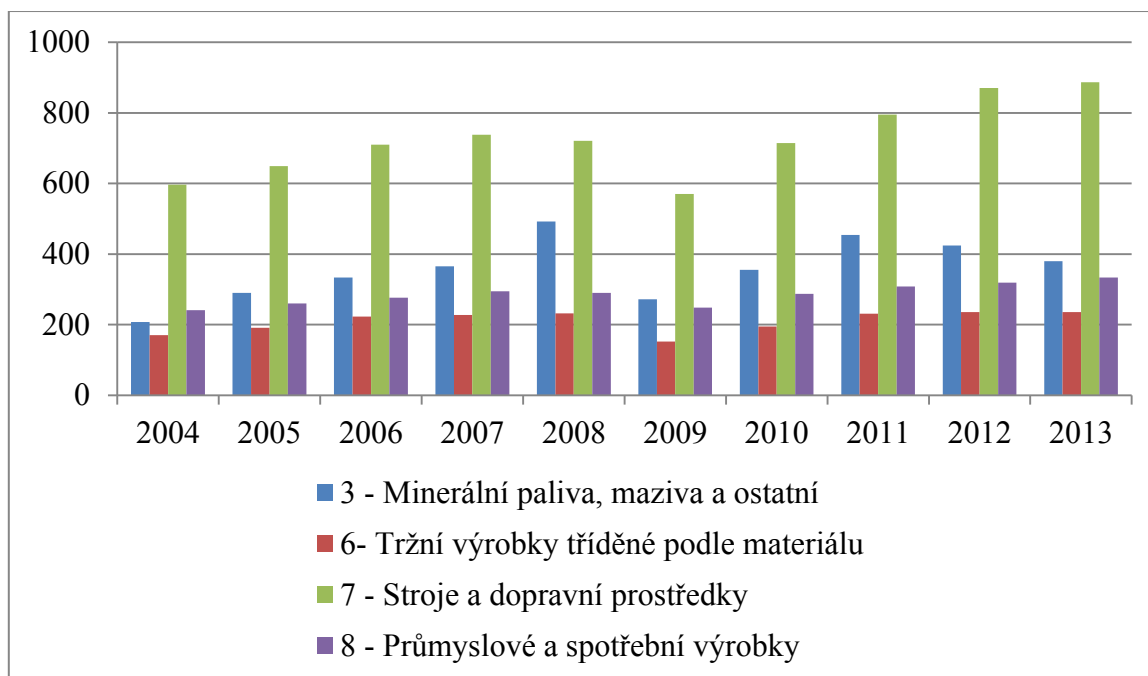
hraček a sportovních potřeb. Mezi skupinu SITC 8 v USA patří například firmy Vans, DC, Converse, Nike a další. USA nejčastěji své výrobky vyváží do Kanady, Mexika, Číny a Japonska.

Na třetím místě se nachází třída chemikálie SITC 5, léčiva a farmaceutické výrobky. Spojené státy americké patří také mezi významné exportéry organických látek, plastů a různých chemických výrobků. Tato třída se nejvíce vyváží do Kanady, Mexika, Číny a v Evropě nejvíce do Belgie.

Poslední hlavní položku amerického exportu jsou tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu SITC 6, kde se rozdělují kovové a nekovové výrobky. Mezi hlavní lokality zde patří Kanada, Mexiko a překvapivě Izrael. Z komoditní struktury exportu je patrné, že Spojené státy americké dominují ve vývozu strojů a dopravních prostředků a nejdominantnějším partnerem USA je Kanada.

Dovozní struktura amerického obchodu se zbožím je velmi podobná jako vývozní.. Hlavní dovozní položkou jsou stejně jako u exportu stroje a dopravní prostředky, dále pak tržní výrobky tříděné podle materiálů, průmyslové a spotřební výrobky a jedinou změnou mezi hlavními položkami jsou minerální paliva a maziva, která nahradila skupinu chemikálií. Dovozní komoditní strukturu ukazuje obrázek 3.4.

**Obr. 3.4 Vývoj hlavních položek importu komoditní struktury USA (mld. USD)**



*Zdroj: ITA, 2014; vlastní zpracování*

V předchozím odstavci už bylo zmíněno, že jsou jednotlivé položky stejné jako u exportu, a proto si uvedeme hlavně skupinu minerální paliva, maziva a ostatní SITC 3. Tato

skupina zahrnuje podskupiny uhlí, koks a brikety. Největší podíl ale představuje dovoz ropy a ropných produktů, které se dováží nejvíce z Kanady a ze Saudské Arábie. Důležitou dovozní položkou je plyn pro USA.

V ostatních skupinách došlo jen k nepatrným změnám. Ve skupině strojů a dopravních prostředků se například dováží i kancelářské stroje a telekomunikační zařízení a ve skupině průmyslových a spotřebních výrobků se nachází podskupina oděvy a tkaniny, z nichž se nejvíce dováží dámské a pánské kabáty.

## **4 Bilaterální vztahy v rámci zahraničního obchodu mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými**

Spojené státy americké patří mezi nejbližší zahraničně politické spojence Evropské unie. Vzájemná spolupráce je na velmi vysoké úrovni, obě země navzájem konzultují své mezinárodní aktivity a velmi často se snaží prosazovat společné aktivity na mezinárodní scéně. Evropská unie a Spojené státy americké sice nespolupracují jedním hlasem ve všech zahraničně politických záležitostech, ale přesto je jejich vzájemná spolupráce pro oba státy velmi důležitá.

### **4.1 Obchodní a hospodářské vztahy mezi EU a USA**

Evropská unie a Spojené státy americké jsou největšími obchodními hráči světové ekonomiky, a proto tvoří významné pilíře fungování světového hospodářství. Jejich obchodní a investiční aktivity dosahují téměř po celém světě. Ekonomické vztahy obou ekonomik jsou propojeny dlouhotrvajícími vztahy v rámci mezinárodního obchodu a také společnými investičními aktivitami.

Za počátek ekonomické spolupráce mezi EU a USA lze považovat období po druhé světové válce, po níž USA poskytly finanční pomoc Evropě na zlepšení hospodářské situace a na obnovu válkou poničených států v rámci tzv. Marshallova plánu. Podle Cihelkové (2003) se finanční pomoc pohybovala okolo 13 miliard dolarů. Po konci války se mnoho států v Evropě obávalo, že se Rusko bude snažit ovládat ostatní státy a posilovat tak svou dominanci v Evropě. Vytvořením západního (demokratického) a východního (komunistického) bloku došlo k oslabení sovětských snah o vliv v Západní Evropě, což otevřelo prostor pro ohromný poválečný rozvoj a ekonomickou spolupráci.

V roce 1948 vznikla *Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci (OEEC)*, která navazovala na Marshallův plán. OEEC měla za úkol sledovat a zajišťovat realizaci programu na obnovu poválečné Evropy a měla se stát základem pro hospodářskou spolupráci mezi členskými státy a také pomáhat jejich rozvoji v rámci obchodu. OEEC byla založena na několika ekonomických zásadách (OECD, 2013):

- podpora spolupráce mezi členskými zeměmi,
- rozvoj evropského obchodu za pomoci snížení obchodních bariér,
- dosažení podmínek pro lepší využití pracovní síly,
- snaha o dosažení vytvoření zóny volného obchodu a vytvoření celní unie.

Spojené státy americké se v 50. letech staly ekonomicky nejvyspělejší zemí světa a díky tomu začaly hledat nová místa pro odbyt svého trhu. Začaly se více snažit o prosazení volného obchodu a hlavně o odstraňování obchodní překážek. V roce 1947 tak USA spolu s Kanadou a s několika evropskými státy<sup>19</sup> vytvořily *Všeobecnou dohodu o clech a obchodu* (GATT), která měla převážně za úkol rozvíjet mezinárodní obchod.

Po válce v Evropě stále více rostla hrozba ze strany Sovětského svazu, a proto v roce 1948 vznikla nová organizace pod názvem *Severoatlantická Aliance (NATO)* na podporu obrany Evropy. NATO hned od svého vzniku bylo především závislé na USA a na její ochotě financovat obranu Evropy. Mezi jeho hlavní cíle patřilo (NATO, 2013) :

- udržet Německo na stabilní úrovni,
- udržet Rusko mimo západní Evropu,
- a udržet vliv USA v Evropě.

V 60. letech nastala krize v organizaci OEEC, a proto vznikla nová *Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj* (OECD). Stala se v té době největší organizací, která zajišťovala ekonomickou a hospodářskou spolupráci mezi členskými zeměmi<sup>20</sup>. Mezi její hlavní cíle patřilo zvyšování ekonomického růstu, zaměstnanosti a také zvyšování životní úrovně (OECD, 2013).

V roce 1953 vzniklo *Evropské společenství uhlí a oceli* (ESUO) a USA se staly prvním pozorovatelem Společenství. Po ustanovení ESUO vznikly první diplomatické vztahy mezi Evropským společenstvím a USA. V roce 1954 byla zřízena Delegace evropské komise ve Washingtonu a v roce 1957 byla vytvořena dohoda mezi USA a EUROATOMem v rámci spolupráce energetického výzkumu a rozvoje (Cihelková, 2003).

Spojené státy začaly v následujících letech ztrácet hospodářskou převahu a jejich hospodářská síla začala slábnout vůči západní Evropě. Začala se objevovat velká obchodní a politická rivalita mezi oběma ekonomikami. V 80. letech si Spojené státy prošly řadou krizí, které byly vyvolány ropnými šoky. Toto období ještě více prohloubilo krizi mezi oběma ekonomikami. Kvůli neustálému zhoršování situace si obě strany uvědomily důležitost spolupráce, a proto USA uznalo Evropské společenství jako rovnocenného partnera.

Podle Cihelkové (2003) se za první dokument, který upravoval mezinárodní vztahy mezi Evropským společenstvím a Spojenými státy americkými, považuje *Transatlantická deklarace*. Tato deklarace vymezuje několik společných cílů mezi USA a EU:

---

<sup>19</sup> Zakládající státy USA, Kanada, Belgie, Francie, Lucembursko, Nizozemsko, Velká Británie, Norsko a Československo.

<sup>20</sup> Mezi členské státy patřili USA, Kanada a 19 evropských států. Dneska OECD má 34 členů.

- snaha o mír a bezpečnost,
- demokracii,
- svobodná a lidská práva,
- snaha o silnější a sjednocenější Evropu,
- společný boj proti terorismu, chudobě a omamným látkám,
- zlepšení životního prostředí,
- zlepšení ekonomické spolupráce,
- přispění k rozvoji a vývoji celosvětového obchodu.

Transatlantická deklarace vytvořila nový institucionální rámec, který určoval pravidelná jednání, jež probíhala na několika úrovních vytvářejících vzájemný dialog (Euroskop, 2014):

- jednání prezidenta USA s předsedou Rady nebo předsedou Komise,
- jednání ministra zahraničí USA s ministry zahraničí Společenství,
- jednání americké vlády s Komisí na úřední úrovni, která probíhají 1 krát ročně.

Původní transatlantické prohlášení skončilo sice úspěchem, ale stanovovalo pouze základní pravidla pro spolupráci mezi EU a USA. Proto se původní prohlášení dále muselo zpracovat v novém konkrétnějším prohlášení, které má název *Nová transatlantická agenda*. Tato dohoda byla podepsána 3. prosince 1995 v Madridu s cílem prohloubit spolupráci mezi USA a EU a přejít od tradičních konzultací k společným činnostem (Euroskop, 2013).

Spolu s přijetím nové transatlantické agendy byl v témže roce přijat *Společný akční plán EU a USA*. Jedná se o plán, který byl zaměřen na konkrétní opatření mezi oběma zeměmi a to především v právnických, obchodních, bezpečnostních a diplomatických oblastech. *Společný akční plán* byl přijatý především na podporu nové transatlantické agendy. Mezi jeho základní činnosti patřilo prohloubení čtyř základních cílů (Cihelková, 2003):

- **Podpora míru, stability, demokracie a rozvoj celého světa** – patří sem podpora a rozvoj států ve střední a východní Evropě, které mají zájem o vstup do Evropské unie.
- **Hledání odpovědí na globální problémy** – jedná se především o mezinárodní zločiny, jako jsou obchody s drogami a terorismus. V dnešní době je velkým problémem také boj s uprchlíky a stále více roste jaderné ohrožení.
- **Pomoc rozvíjet světový obchod** – čím víc bude rozvíjen obchod, tím více se bude objevovat pracovních míst. USA a EU se díky transatlantické agendě budou snažit více rozvíjet jejich společnou celní spolupráci.

- **Vytvoření podnikatelské, vědecké, vzdělávací a kulturní sítě, která povede přes Atlantik** – to povede především k rozvoji vzájemné spolupráce.

Po vytvoření nové transatlantické agendy byly vytvořeny a podepsány další dohody mezi USA a EU, které se snažily více prohlubovat společný obchod. Sektorové dohody se především zabývaly liberalizací v oblasti telekomunikací a IT technologií. Jejich zaměření se týkalo také finančních služeb. Podle Cihelkové (2003) mezi hlavní sektorové dohody patří:

- *Dohoda o celní spolupráci a vzájemné pomoci v celních záležitostech* – tato dohoda byla především vytvořena proto, aby se zabývala všemi celními podvody a přispěla k podpoře vzájemného obchodu. Stanovuje podmínky pro udělení informací pro třetí země (Evropská komise, 2013).
- *Dohoda o vědecké a technologické spolupráci* – EU a USA měly společný cíl a to dosáhnout posílení v rámci společných vědeckých a výzkumných aktivit. Jedná se o spolupráci, kdy USA chtějí s EU využívat společně jejich výzkumná zařízení, předávat si navzájem informace, vyměňovat si mezi sebou vědecké odborníky, pořádat vědecké konference a hlavně spolupracovat na společných projektech. Jejich společné projekty se především zaměřují na oblasti ochrany životního prostředí, zdravotnictví, sektoru zemědělství, nanotechnologií a mnoho dalších vědeckých a technologických oblastí.
- *Dohoda o vzájemném uznávání* – byla zřízena k eliminaci a harmonizaci pravidel ve společném obchodě USA a EU. Jedná se hlavně o pravidla v oblastech telekomunikací, lékařství, cestovního ruchu a farmaceutických zařízení. Tato dohoda znamená pokles nákladů na výrobu příslušných výrobků pro EU a USA.
- *Dohoda o veterinární ekvivalenci* – představuje zlepšení a usnadnění obchodu se zvířaty nebo s živočišnými produkty. Hlavním předmětem dohody je ochrana a zdraví spotřebitelů.

Mezi další sektorové dohody mezi USA a EU patří (Cihelková, 2003)

- *Dohoda o předcházení drogám,*
- *Dohoda zabývající se životním prostředím,*
- *Dohoda o obchodu s civilními letadly,*
- *Dohoda o biotechnologii,*
- *Dohoda o spolupráci ve vyšším a odborném školství,*
- *Dohoda o evropském a americkém soutěžním právu.*

V roce 1998 došlo k dalšímu velkému prohloubení ekonomického partnerství mezi USA a EU, které má zajistit otevřenější a přístupnější trh mezi oběma ekonomikami. *Transatlantické ekonomické partnerství* (TEP) má být prostředkem pro vytvoření otevřenějšího a přístupnějšího partnerství a také rozvojem pro bilaterální vztahy (Euroactiv, 2013).

Evropská komise a americká vláda se dohodly na společném jednání o vytvoření *Akčního plánu pro realizaci*, jenž vymezuje obchodní spolupráci na multilaterální nebo bilaterální úrovni. Akční plán je především zaměřen na vytvoření podmínek pro lepší obchod služeb a zlepšení podmínek pro elektronický obchod. Má podpořit lepší spolupráci v oblasti zemědělství a zlepšení ochrany práv duševního vlastnictví. Akční plán se rovněž snaží dosáhnout snížování cel na průmyslové výrobky (Cihelková, 2003).

V rámci bilaterálních obchodních vztahů se EU a USA musí zabývat především snížením technických překážek společného obchodu, zlepšením životního prostředí, rozvojem elektronického obchodování a zlepšením pracovního trhu. V sektoru zemědělství je důležité, aby se zvýšila ochrana potravin, rostlin a zdraví zvířat (Evropa, 2013).

Podle Cihelkové (2003) se multilaterální vztahy uplatňují v rámci Světové obchodní organizace. Tyto vztahy se uplatňují na bázi:

- zlepšení obchodu se službami,
- reformy zemědělské politiky,
- zajištění ochrany duševních práv,
- vytvoření základních norem pro poskytování nových pracovních míst,
- pomoci rozvojovým zemím.

Spolupráce obou zemí nebyla stále dostatečná a nepřinášela mnoho očekávaných výsledků. V roce 2007 vznikla Transatlantická ekonomická rada na schůzi EU-USA, kterou podepsal předseda Evropské komise Barroso, německá spolková kancléřka Merkelová a americký prezident Barack Obama. Tato dohoda slouží k urychlení závazných dohod mezi EU a USA, aby vzájemná spolupráce vedla k bližší integraci mezi oběma státy. Hlavními společnými projekty jsou například právo duševního vlastnictví, finanční trhy nebo inovace a technologie. O rok později (v roce 2008) bylo 7 zemí EU včetně České republiky zbaveno vízové povinnosti pro vstup do USA. Dalšími zeměmi, které byly zproštěny vízové povinnosti, byly Slovensko, Estonsko, Litva, Lotyšsko, Maďarsko a Malta. V červenci roku 2010 Evropský parlament schválil dohodu mezi USA a EU o výměně tajných bankovních

údajů. Dohoda se nazývala SWIFT a má americkým vyšetřovatelům pomoci při boji proti terorismu (Euroactiv, 2013).

## 4.2 Analýza zahraničního obchodu mezi EU a USA

Evropská unie a Spojené státy americké jsou klíčovými hráči světové ekonomiky a mezinárodního obchodu. Jak je uvedeno v tabulce 4.1, Evropská unie exportovala v roce 2004 zboží v hodnotě 293,4 mld. USD a na konci sledovaného období 387,4 mld. USD v roce 2013. Export se zvýšil ve sledovaném období o 32%. Export USA do EU dosahoval za celé sledované období nižších hodnot než export EU do USA. Celkový nárůst exportu USA do EU byl 51,9%. Podle tabulky z přílohy Evropská unie dlouhodobě nejvíce dováží do USA silniční vozidla a farmaceutické výrobky. USA do EU v roce 2013 nejvíce dovážely farmaceutické výrobky. Celková obchodní bilance pro EU byla v přebytku s nejlepší hodnotou 89,2 mld. USD v roce 2005. Naopak obchod USA dosahoval po celé sledované období deficit ve své obchodní bilanci. Nejlepší bilance dosáhl v roce 2009, kdy jeho saldo obchodu dosáhlo -65,6 mld. USD.

Podle mezinárodní klasifikace SITC nejvýznamnější položkou exportu EU-USA jsou stroje a dopravní prostředky, které se nejvíce exportovaly v roce 2013 v celkové hodnotě 161,9 mld. USD. V rámci třetí úrovně SITC se nejvíce vyvážela dopravní vozidla s nejvyšší hodnotou 36,6 mld. USD. Na druhém místě byla skupina chemikálií s nejvyšší hodnotou 84,6 mld. USD v roce 2011. Ve skupině chemikálií se nejvíce vyvážely léky a organo-anorganické sloučeniny. Další hlavní položkou položku v exportu EU-USA jsou průmyslové a spotřební zboží, které se nejvíce exportovalo v roce 2013 v hodnotě 48,7 mld. USD. V položce průmyslového zboží se nejvíce po celé sledované období vyvážely přístroje k měření, kontrolám a analýzám.

**Tab. 4.1 Vzájemný obchod EU a USA za období 2004-2013 (v mld. USD)**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Export EU-USA	293,4	315,2	342,8	361,9	372,4	288,9	326,6	371,9	381,3	387,4
Import EU-USA	219,1	226,1	257,5	286,5	317,3	260,4	274,8	310,0	304,2	303,7
Saldo	74,4	89,2	85,2	75,4	55,0	28,4	51,8	61,9	77,1	83,7
Export USA-EU	173,7	187,5	215,1	247,9	275,7	221,3	240,5	269,6	266,1	263,8
Import USA-EU	292,6	320,0	341,8	364,4	376,9	287,0	326,7	376,0	389,5	396,3
Saldo	-119,0	-132,5	-126,7	-116,4	-101,3	-65,6	-86,1	-106,3	-123,5	-132,5

*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*



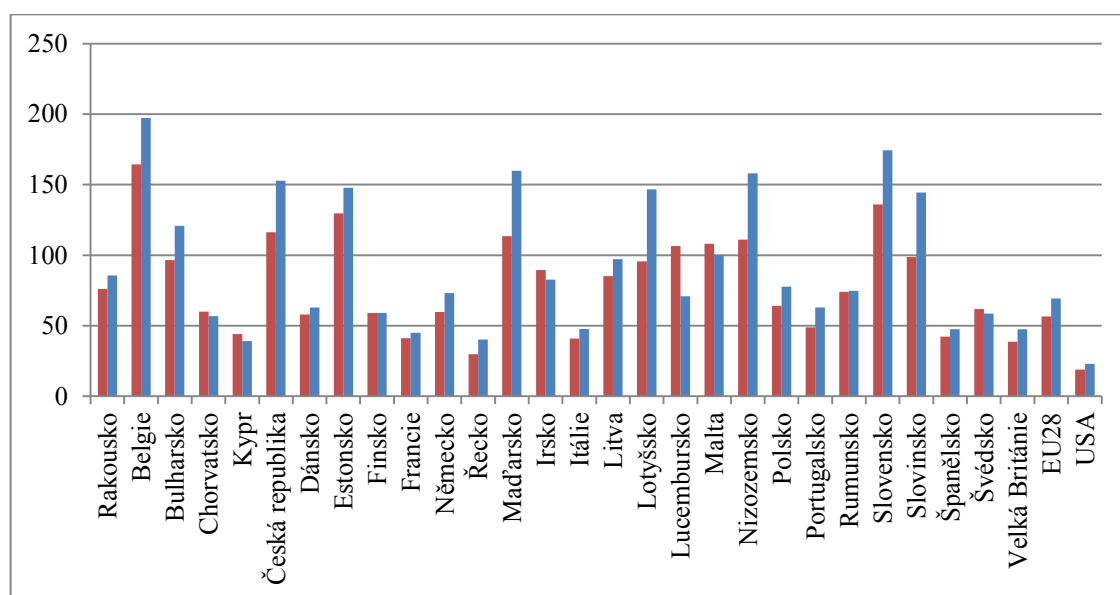
Evropská unie v roce 2013 dovážela z USA farmaceutické výrobky v hodnotě 38,61 mld. USD a 21,73 mld. USD ropy. Naopak Spojené státy americké z USA v roce 2013 nejvíce dovážely silniční vozidla v celkové hodnotě 47,79 mld. USD.

Hlavní položkou v importu EU-USA podle klasifikace SITC jsou stroje a dopravní prostředky, které se nejvíce dovážely z USA do EU v roce 2008 v celkové hodnotě 124,1 mld. USD. V rámci třetí úrovně SITC stroje a dopravní prostředky se v roce 2013 nejvíce dovážela z USA třída s motory a pohony v celkové částce 22,2 mld. USD. Druhou hlavní položkou importu jsou chemikálie s nejvyšší hodnotou 71,8 mld. USD v roce 2013. Hlavní položkou chemikálií byly v roce 2013 léky s dovozem v celkové výši 23,9 mld. USD. Velký nárůst zaznamenal import s minerály. V roce 2004 byl import minerálů 3,5 mld. USD a v roce 2013 29 mld. USD. Ze složky minerálů zaznamenal ve sledovaném období velký nárůst živočišný olej, kterého se z USA dovezlo 20,5 mld. USD v roce 2013. Mezi hlavní dovozní složky ve třetí úrovni SITC patřila ve sledovaném období ještě letadla a letecký materiál a farmaceutické výrobky.

#### **4.2.1 Význam mezinárodního obchodu ve vztahu k ekonomice**

Index obchodní otevřenosti (Trade dependence index, TDI) je měřítkem významnosti mezinárodního obchodu v rámci ekonomiky. Identifikuje stupeň do jaké míry je daná ekonomika z hlediska obchodu otevřená. Velikost indexu nabývá hodnot 0 až  $+\infty$ . Index se počítá jako hodnota celkového obchodu k hrubému domácímu produktu. V roce 2004 byla nejotevřenější zemí Evropské unie Belgie s hodnotou TDI 163,4% a naopak nejméně otevřenou zemí bylo Řecko s TDI 29,9%. Na obrázku 4.1 je zobrazena otevřenost jednotlivých zemí v roce 2013. Otevřenost belgické ekonomiky byla v roce 2013 znovu nejvyšší s hodnotou 197,4 a nejméně otevřený byl Kypr s hodnotou 39,2. Otevřenost ekonomiky USA oproti EU28 dosahovala vždy nižší hodnoty. V roce 2004 byla otevřenost USA pouze 19,0% a v roce 2013 to bylo jen 23,1%.

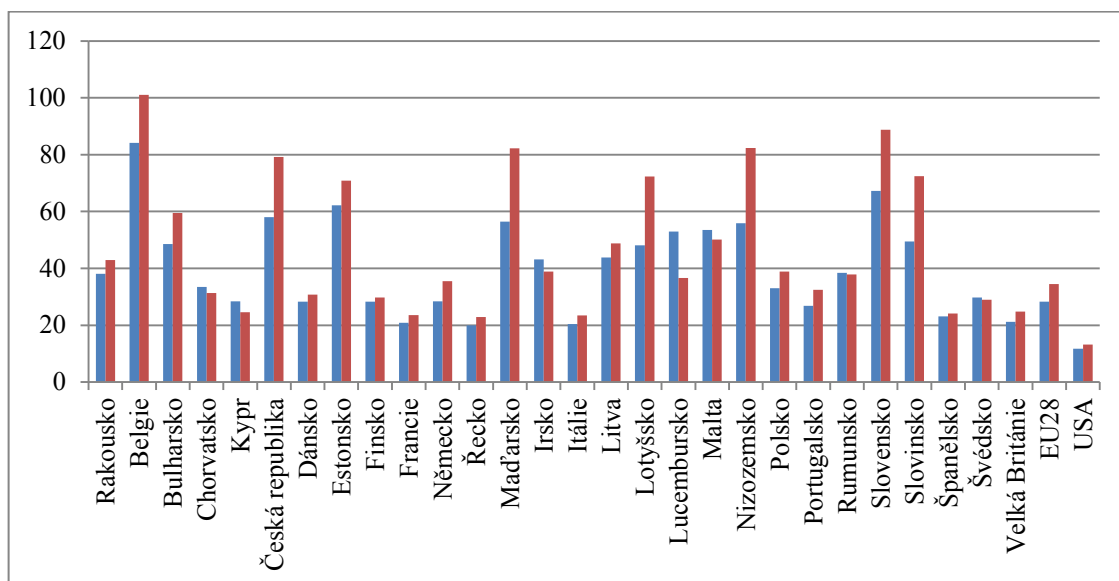
**Obr. 4.1 Obchodní otevřenost členských zemí EU a USA v roce 2004 a 2013**



*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

Míra nasycení importu (Import penetration index, IPI) ukazuje stupeň domácí poptávky (rozdíl mezi HDP a čistým exportem) „zajištěné importem.“ Index může být využit jako základ konkrétních/specifických politických cílů soběstačnosti. Nasycení importu udává stupeň zranitelnosti v případě různých typů externích šoků. Velikost indexu nabývá hodnot 0 až – 100%, přičemž hodnoty blízké nule znamenají velice nízký podíl importu na uspokojení domácí poptávky, zatímco hodnoty blízké stu představují významný podíl importu na pokrytí domácí poptávky. Mezi státy s nejvyšší hodnotou IPI v roce 2004 patřila Belgie s 84,1% a Slovensko s 67,3% a naopak nejmenší hodnoty nasyceného importu dosahovalo Řecko s 29,9%. Na konci sledovaného období nejvyšší hodnoty v EU28 dosáhla Belgie se 197,4% a nejméně Kypr s 39,2%. Spojené státy americké ve srovnání s členskými státy EU dosahovaly výrazně menšího stupně nasycenosti domácího importu. Hodnota IPI byla v USA 19% v roce 2004 a 23,1% v roce 2013.

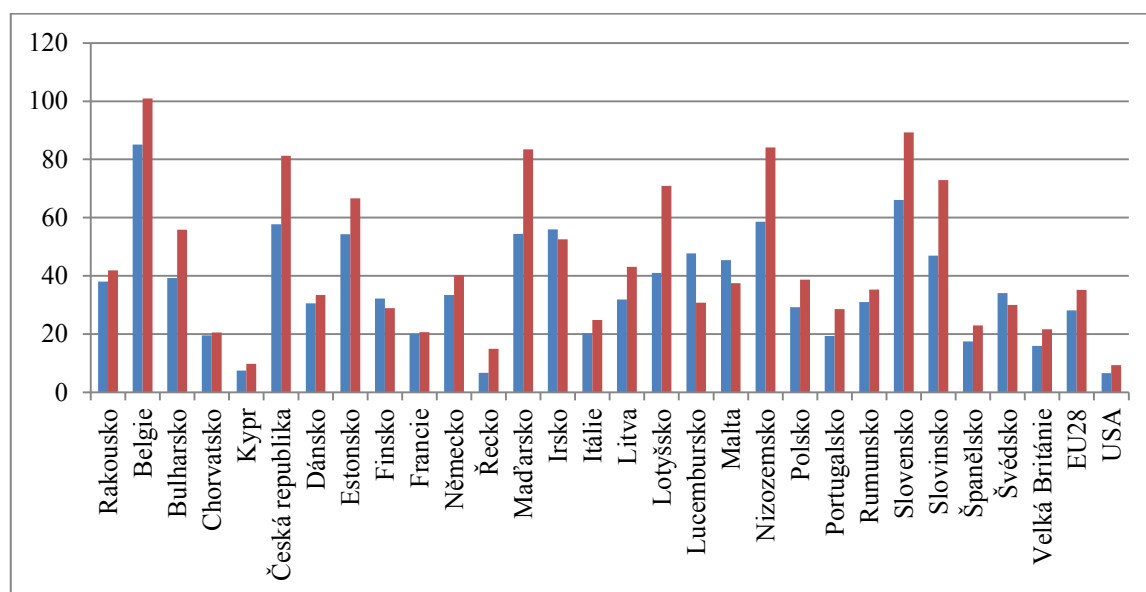
**Obr. 4.2 Míra nasycení importu členských zemí EU a USA v roce 2004 a 2013**



*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

Dalším obchodním ukazatelem je index sklonu k exportu (Export propensity index, EPI), který ukazuje celkový stupeň závislosti domácích výrobců na zahraničních trzích. Je velmi podobný indexu obchodní otevřenosti, na rozdíl od něho ale poskytuje lepší indikátory zranitelnosti způsobené externími šoky (např. pokles cen vývozu, změny směnných kurzů). Může se jednat o politický cíl. Sklon exportu se počítá jako podíl exportu na hrubém domácím produktu. Hodnota je vyjádřena v procentech a nabývá hodnot od 0% až po 100%. Mezi státy s nejvyšší hodnotou EPI v roce 2004 patřila Belgie s 85,1% a Slovensko s 66,1% a naopak nejmenší hodnotu nasyceného importu dosahoval Kypr se 7,5%. V roce 2013 nejvyšší hodnoty v EU28 dosáhla znovu Belgie se 101,4% a nejméně Kypr s 9,8%. Evropská unie v porovnání se Spojenými státy americkými ve sklonu exportu dosahovala vyšších hodnot. Hodnota indexu v USA byla v roce 2004 6,6% a v roce 2013 9,3%. Hodnota sklonu exportu v USA byla menší než ve všech členských zemích EU28.

**Obr. 4.3 Index sklonu exportu členských zemí EU a USA v roce 2004 a 2013**

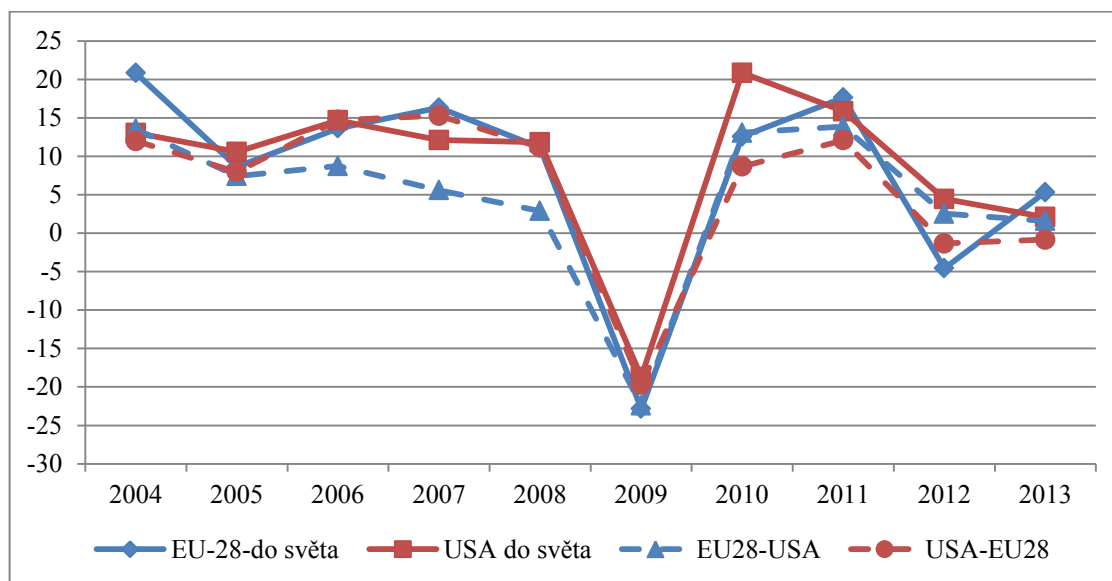


*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

#### **4.2.2 Výkonnost zahraničního obchodu**

Index tempa růstu exportu a importu je jeden z nejběžnějších indikátorů používaných při analýze vývoje zahraničního obchodu jednotlivých ekonomik. Míra růstu je často počítána na úrovních skupin produktu, aby označila dynamické sektory. Srovnání jednotlivých indikátorů pak může být zajímavé pro výrobce, potencionální investory, politiky a pro vyjednávání různých obchodních podmínek. Velikost indexu může nabývat hodnot od  $-100\%$  až  $+\infty$ . Export ve Spojených státech amerických zaznamenal nejvyšší meziroční růst  $20,9\%$  v roce 2010 a v roce 2009 zaznamenal nejvyššího poklesu  $-18,7\%$ . Tempo růstu exportu v EU zaznamenalo pokles z  $20,8\%$  na hodnotu  $5,3\%$  v roce 2013. Průměrný růst exportu v USA za sledované období byl  $7,6\%$  a v Evropské unii  $5,6\%$ . Ve společném obchodu EU-USA nevyšší růst zaznamenal export v roce 2011 v hodnotě  $13,9\%$  a naopak největšího propadu dosáhl v roce 2009, kdy zaznamenal propad  $-22,4\%$ . Tempo růstu USA-EU dosáhlo největšího poklesu  $-19,7\%$  v roce 2009.

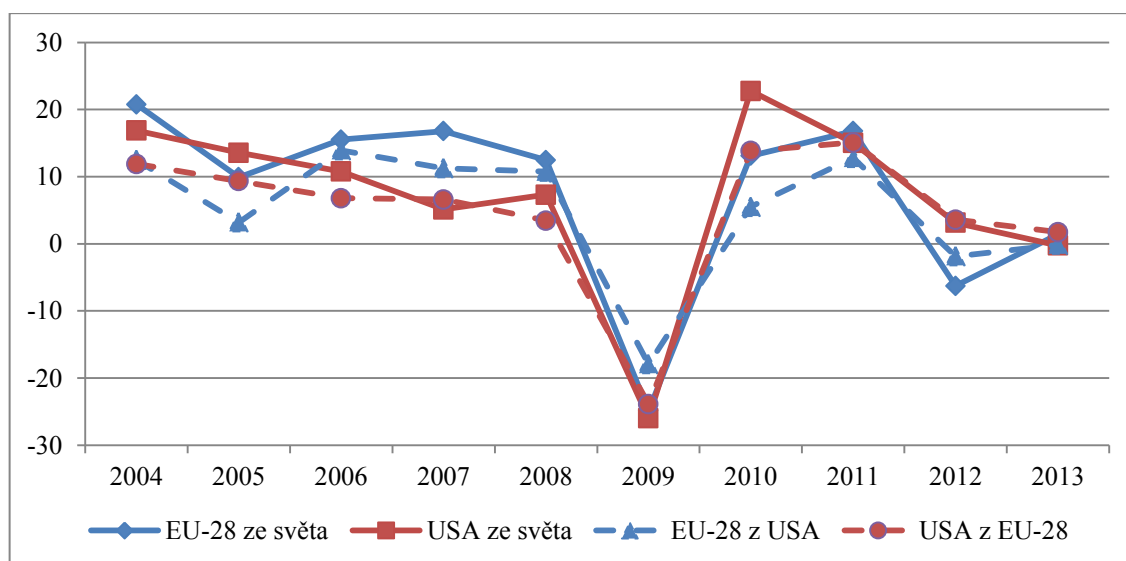
**Obr. 4.4 Index tempa růstu exportu EU a USA za sledované období**



*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

Na obrázku 4.5 je zobrazen meziroční růst importu, kde nejvyššího růstu dosáhlo USA 20,9% v roce 2010, naopak největšího meziročního poklesu exportu dosáhla Evropská unie - 22,8% v roce 2009. Ve sledovaném období import v EU dosahoval průměrného růstu 5,2% a v USA 4,8%. Import EU-USA nevyšší růst zaznamenal v roce 2006 v hodnotě 13,9% a naopak největšího propadu dosáhl v roce 2009, kdy zaznamenal import propad -17,9%. Tempo růstu importu USA-EU dosáhlo největšího poklesu -23,9% v roce 2009 a naopak nejvyšší nárůst byl 15,1% v roce 2011.

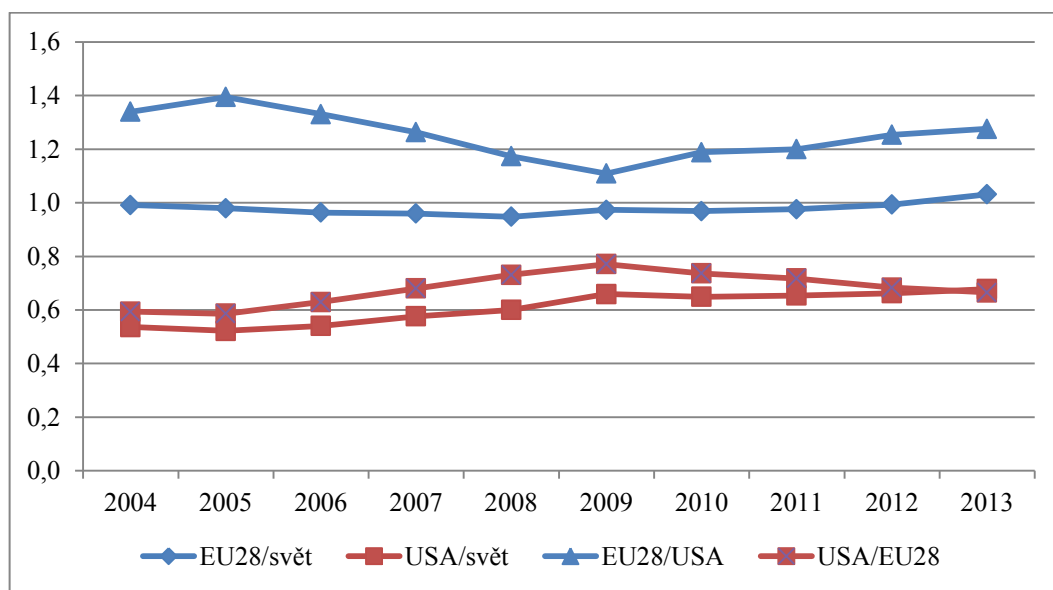
**Obr. 4.5 Index tempa importu EU a USA za sledované období**



*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

Dalším vybraným ukazatelem z kategorie obchodní produkce je index pokrytí importu exportem. Jedná se o alternativu k normalizované obchodní bilanci a vysvětluje, zda je import plně zaplacen exportem v daném roce. Ekonomická teorie předpokládá v dlouhém období vyrovnanost obchodní bilance, avšak v krátkém období dochází k vytváření nerovnováhy. Index se vypočítává jako celkový vývoz na celkovém dovozu. Rozsah indexu je od 0 (nedochází k žádnému vývozu) do  $+\infty$ .

**Obr. 4.6 Index pokrytí Ex/Im EU a USA za sledované období**



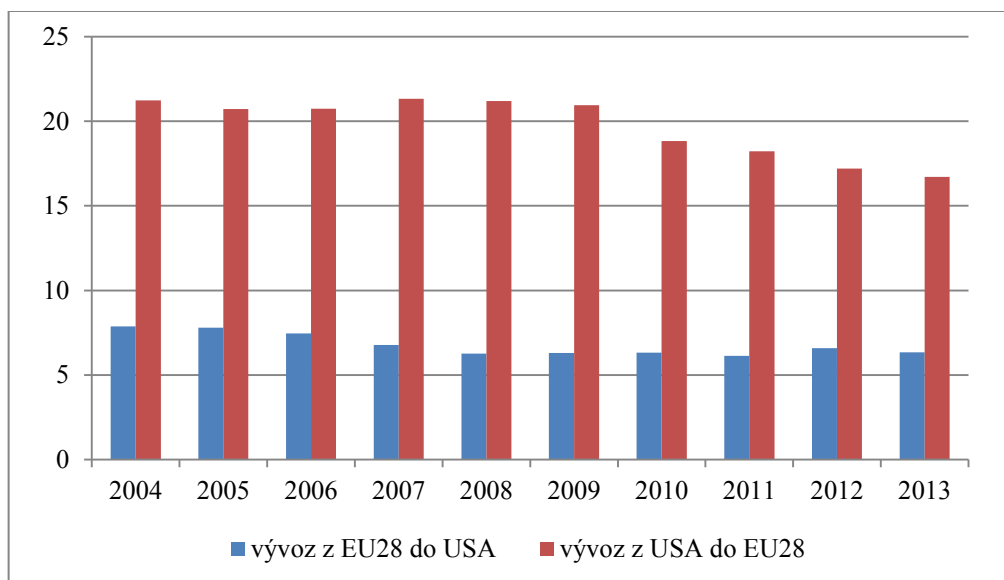
*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

#### 4.2.3 Indexy směřování obchodu

Vývozní podíl (export share) vypovídá o tom, jak důležitý je konkrétní vývozní partner v celkovém vývozním měřítku sledované ekonomiky. Změny ve vývozním podílu, které se dějí v průběhu času, mohou naznačovat to, že se konkrétní ekonomiky stávají více integrovanými (sjednocenými). V případě intra-regionálních vývozních podílů jsou nárůsty jejich hodnot dějících se v průběhu času interpretovány jako indikátor důležitosti regionálního obchodního bloku, pokud však nějaký existuje, či jako míra potenciálního bloku, pokud se nějaký nabízí. U druhého zmíněného se předpokládá, že skupiny s vysokým podílem jsou v určitém smyslu "přírodními" obchodními partnery. Na obrázku 4.7 je vyobrazen vývozní podíl EU a USA na celkovém vývozním měřítku sledované ekonomiky. Za celé sledované období podíl vývozu USA do EU dosahoval vyšších hodnot než podíl vývozu EU do USA. V roce 2004 podíl exportu USA do EU měl hodnotu 21,2% a 16,7% v roce 2013. Na obrázku 4.8 je zobrazen index dovozního podílu (import share), který říká, jak důležitý je konkrétní vývozní partner v celkovém dovozním měřítku dané ekonomiky. Nejvyšší podíl vývozu USA

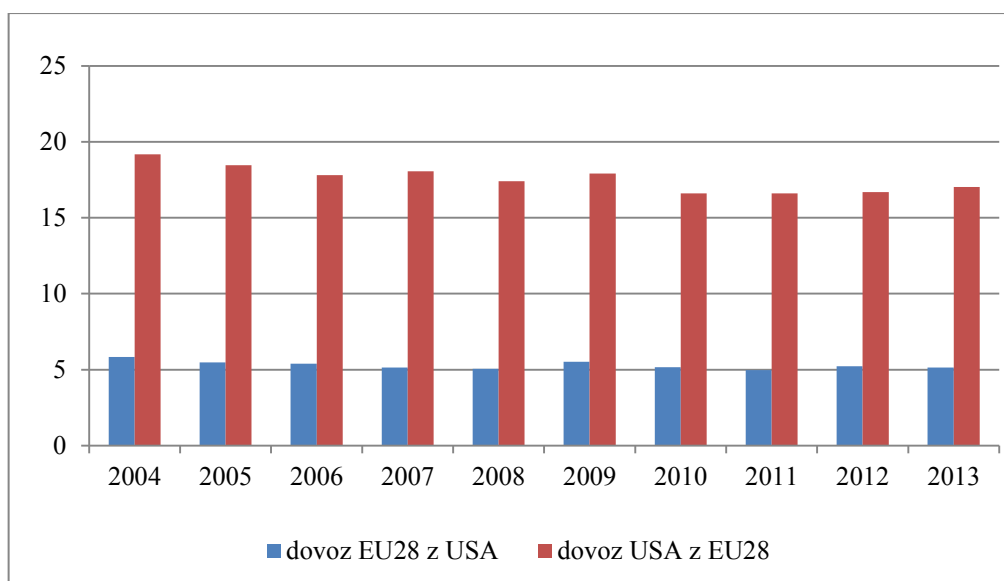
do EU byl 19,2% v roce 2004 a naopak nejmenší podíl byl 16,6% v roce 2010. V roce 2004 podíl importu EU do USA měl hodnotu 5,8% a 5,1% v roce 2013. Hodnota obou indexů může nabývat hodnot od 0% až po 100%.

**Obr. 4.7 Vývozní podíl EU a USA za sledované období**



*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

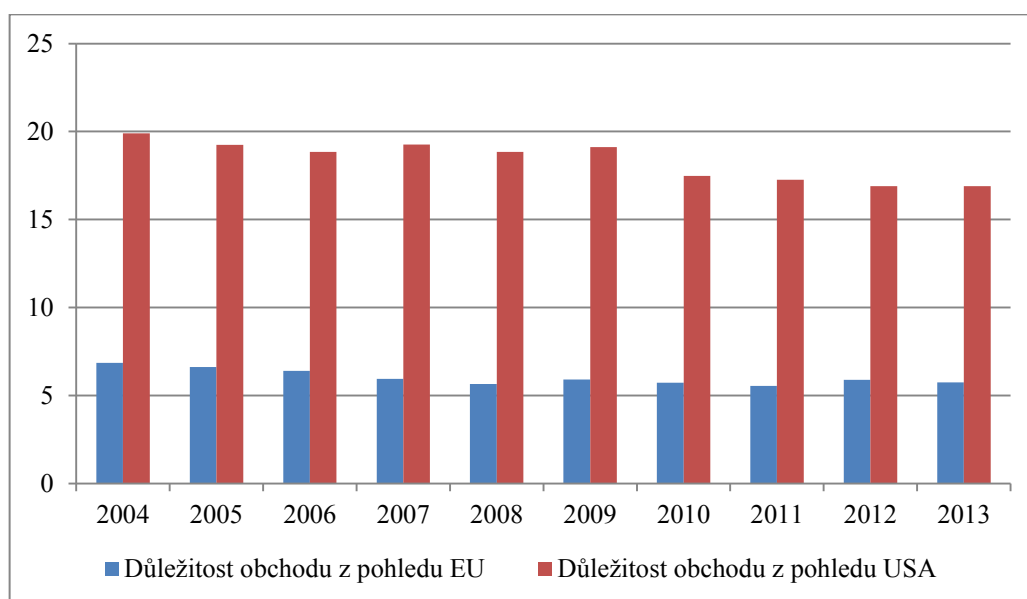
**Obr. 4.8 Dovozní podíl EU a USA za sledované období**



*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

Obchodní podíl (trade share) říká, jak je důležitý obchodní partner z hlediska celkového obchodního profilu ekonomiky. Velikost indexu může nabývat hodnot od 0% po 100%. Čím vyšší hodnota, tím je obchodní partner důležitější. V rámci indexu obchodního podílu byla EU28 pro USA důležitějším partnerem než USA pro EU28.

**Obr. 4.9 Obchodní podíl EU a USA za sledované období**

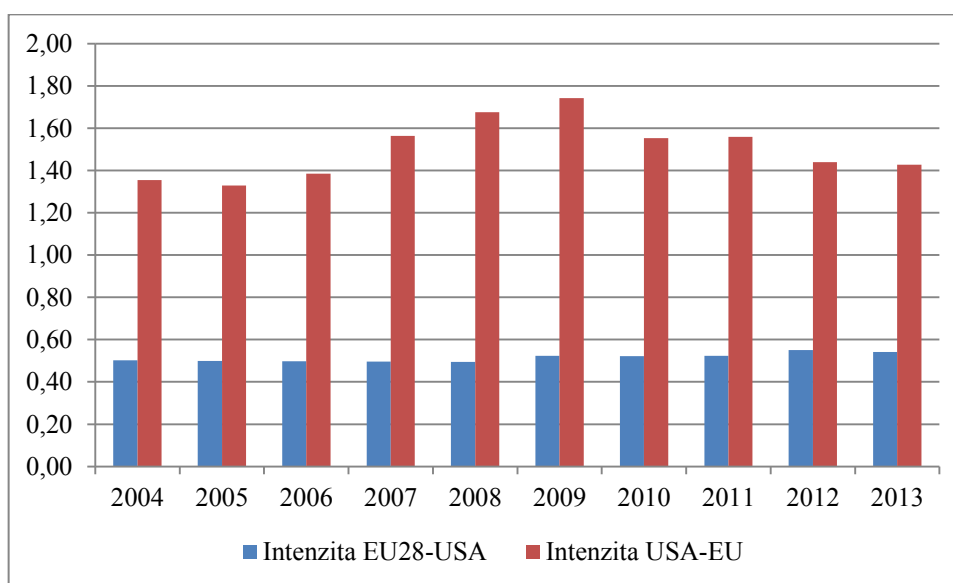


*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

Index intenzity obchodu říká, zda některý region vyváží do dané destinace více či méně oproti světovému průměru (procentuální vyjádření). Toto pojetí je víceméně totožné s podílem exportu. Jedná se o poměr exportu. V čitateli je export zkoumaného regionu, ve jmenovateli figuruje celosvětový export. Na obrázku 4.10 je vyobrazena intenzita obchodu EU a USA. Intenzita EU28-USA byla za celé sledované období mnohem nižší než USA-EU28. Nejvyšší intenzity obchodu EU28-USA a obchodu z pohledu USA-EU 28 oproti celému světu byl hned na začátku sledovaného období v roce 2004. Obě země zaznamenaly za celé sledované období pokles v intenzitě obchodu. V roce 2013 byly intenzita EU28 do USA oproti světu 5,7% a intenzita USA do EU28 16,9%.



**Obr. 4.10 Index intenzity obchodu EU a USA za sledované období**



*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

#### **4.2.4 Indexy odvětvové struktury obchodu**

Komparativní výhoda říká, kdy je mezinárodní obchod výhodný v situaci, kdy jedna země vyrábí všechny druhy zboží s nižšími náklady. Zjevná komparativní výhoda (RCA) používá obchodní schéma k identifikaci sektoru, ve kterém má ekonomika komparativní výhodu srovnáváním profilu obchodu vybrané země se světovým průměrem. Index RCA lze definovat jako poměr dvou podílů. V čitateli je podíl celkového exportu dané komodity na celkovém exportu země. Jmenovatel tvoří podíl celkového světového exportu dané komodity na celkovém světovém exportu. EU má komparativní výhodu při exportu do USA nejvíce v SITC7 – Stroje a dopravní prostředky. Při užším zaměření v SITC7 pro třetí úroveň za celé sledované období nejvyšší komparativní výhody dosahovaly potravinářské stroje. V SITC9 EU nemá komparativní výhodu u žádného zboží při exportu do USA. Ve sledovaném období exportu EU do USA byla nejvyšší komparativní výhoda u korkového zboží z SITC6. Evropská unie má komparativní výhodu například u exportu sýru a tvarohu, které patří SITC0, kam patří potraviny a jídlo.

V roce 2004 mělo USA komparativní výhodu exportu do EU nejvyšší hodnoty se zbožím v SITC7, ale v roce 2013 v SITC5 – chemikálie a příbuzné výrobky. Na rozdíl od Evropské unie má komparativní výhodu se zbožím třídy SITC9, kde má výhodu v obchodování se zlatem. Umělecká díla, sběratelské předměty a starožitnosti jsou zboží z SITC8, které má nejvyšší komparativní výhodu za sledované období 2004-2013. Mezi další hlavní exportní složky patří ruda a koncentráty z drahých kovů.

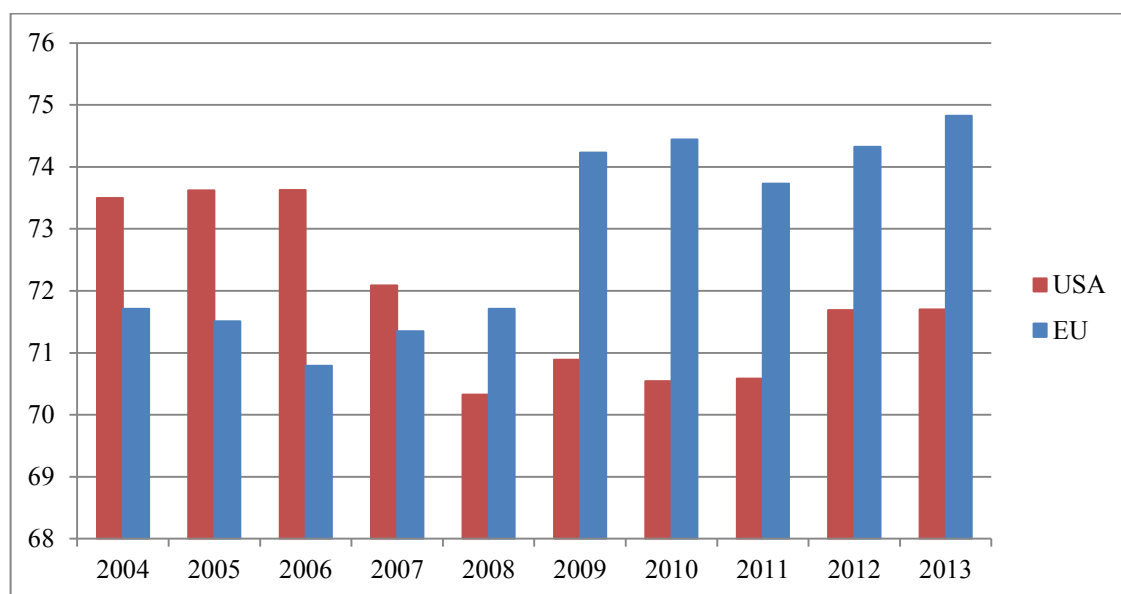
**Tab. 4.2 Komparativní výhoda EU a USA v jednotlivých SITC pro 3 úrovně za sledované období**

EU28	2004	2013	USA	2004	2013
SITC0	6	9	SITC0	4	1
SITC1	2	2	SITC1	1	2
SITC2	9	9	SITC2	6	12
SITC3	1	1	SITC3	2	4
SITC4	1	2	SITC4	0	0
SITC5	22	25	SITC5	19	18
SITC6	22	25	SITC6	5	7
SITC7	31	32	SITC7	23	16
SITC8	12	10	SITC8	12	13
SITC9	0	0	SITC9	1	1

*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

Index obchodní komplementarity měří, do jaké míry odpovídá skladba exportu jedné země dovozu jiné země. Vysoký stupeň komplementarity slouží k identifikaci přínosů potenciálních obchodních dohod. Změny v průběhu času mohou určit, zda jsou přínosy více či méně kompatibilní. Index se počítá jako součet absolutních hodnot rozdílu mezi podílem importu a exportu vybraných zemí vydělený dvěma. Index je převáděn do procentuálního vyjádření. V období před krizí byl index komplementarity USA vyšší než v EU, a proto vzájemný obchod byl pro USA více přínosný než pro EU. Změna nastala na začátku krize v roce 2008. Od roku 2008 index komplementarity dosahuje pro EU vyšších hodnot než pro USA.

**Obr. 4.11 Komplementarita EU a USA v jednotlivých SITC za sledované období**



*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

### 4.3. Budoucnost obchodních vztahů mezi EU a USA

Předpokládá se, že vzájemná spolupráce bude nadále pokračovat, protože obě země patří mezi velmoci na celosvětovém trhu. Problém může ale nastat v míře zapojení evropských spojenců USA do války s mezinárodním terorismem, protože v oblasti bezpečnosti nemají v Evropě skutečného partnera. Nejvíce se to projevilo při teroristických útocích v roce 2001, kdy nedostaly Spojené státy takovou podporu ze strany EU, jakou potřebovaly.

#### **Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP)**

V současné době se jedná o dohodu mezi EU a USA, která se nazývá *Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP)*. Tato dohoda má za cíl úplně liberalizovat vzájemný obchod, usnadnění investování v obou zemích a odstranění bariér. Tato dohoda je realizována od roku 2013 a její dokončení je předpokládáno na rok 2015 a zavedení do praxe je předpokládáno na rok 2027. Za první krok k vytvoření TTIP byla Transatlantická ekonomická rada, která byla založena v roce 2007. Cílem Transatlantické ekonomické rady bylo pomoci ekonomické konvergenci na obou stranách Atlantiku. Tímto vznikl základ pro transatlantický dialog o ekonomických záležitostech mezi členy Evropské komise a vládou Spojených států. Hlavním subjektem v jednání o TTIP je za Evropskou unii vždycky Evropská komise<sup>21</sup>, protože jeden hlas má vždy větší sílu, než kdyby jednotlivé členské státy hlasovali sami za sebe. Na straně USA je hlavním vyjednavatelem zvláštní zástupce Spojených států amerických pro obchod (Businessinfo, 2013).

Hlavními záměry TTIP je snaha o vytvoření největší bilaterální dohody, jaká kdy byla uskutečněna. Ve snaze o zjednodušení obchodu mezi USA a EU se vedou jednání o odstranění překážek obchodu, jako jsou cla, celní předpisy, které nejsou důležité a omezování investic. EU a USA si přejí, aby se jejím společenstvem usnadnilo investování do jejich partnerského hospodářství. Američané chtějí dosáhnout co největšího snížení obchodních bariér na geneticky modifikované potraviny do Evropy (Evropská komise, 2013).

Podle Evropské komise (2013) každý den USA a EU uskutečňují obchody za 2 mld. €, každoročně je vzájemná výměna 20 bilionu Kč. Změny, které se od TTIP předpokládají:

- nárůst vývozu z EU do USA až o 28%,
- růst HDP EU o 0,3%,
- růst HDP USA o 0,4%,
- zvýšení počtu nových pracovních míst,

---

<sup>21</sup> Komisař EU pro obchod Karel De Guch.

- ovlivnění celosvětového trhu obchodní dohodou obchodní dohoda by měla ovlivnit celosvětový trh,
- růst vývozu motorových vozidel z EU do USA o 149 %,
- nezávislý průzkum ukázal, že dohoda by mohla přinést + 90 mld. € USA a 120 mld. € EU.

Mezi výhody partnerství řadíme politickou a bezpečnostní spolupráci, ochranu demokracie, ochranu lidských práv a tržní ekonomiku. Konfederace evropského průmyslu, reprezentující podniky v 35 evropských zemích si je vědoma negativní kampaně proti TTIP a definovala 8 klíčových argumentů, proč je TTIP pro byznys důležitá (Businessinfo, 2013):

- výrobky se dostanou na trh levněji a rychleji,
- podnikání se zjednoduší,
- dojde k harmonizaci a podpoře standardů vysoké úrovně,
- lepší se přístup k veřejným zakázkám,
- zvětší se počet podpořených a ochráněných investic,
- rozšíří se výběr služeb,
- dojde k znovunastolení rovnováhy trhů se surovinami a energií,
- budou stimulovány kreativita a inovace.

Nevýhodou TTIP je, že se mohou evropské firmy dostat do vleku svých amerických protějšků. Velká část nadnárodních společností má sídlo v USA. Jde o to, aby EU neztratila své poměrně přísné normy v oblasti potravin, zemědělství a pozice ve vědeckovýzkumné oblasti.

TTIP by měla mít pozitivní dopad i na celý svět, protože se odhaduje růst blahobytu o 1,6% na celém světě. Díky růstu poptávky po surovinách se očekává zvýšení obchodu EU se třetími zeměmi. Celková výroba zboží by se zjednodušila a rovněž by se i zlevnila. Uzavření dohody by mělo významný vliv i na růst zaměstnanosti, protože růst obchodu by vedl k vytvoření dalších pracovních míst. Podle odhadů se jedná o vytvoření až 1,3 milionů nových pracovních míst.

Podle Hnutí Duha (2014) bude hlavním sporným bodem v chystané dohodě jídlo, protože Evropané mají odlišný názor na to, co budou jíst a naopak, co nebudou chtít jíst. Evropané kladou velký důraz na zdravé a kvalitní potraviny, a proto evropský trh velkou část amerického trhu s jídlem odmítá. V USA je výroba postavena na velkovýrobě, fast foodech a na průmyslovém zemědělství a v zemích EU je spíše kladen důraz na chov zvířat na venkově,

péči o krajinu a lepší způsob zacházení se zvířaty než v USA. Od roku 1988 vedou obě země společný spor o růstové hormony v hovězím mase. V EU jsou růstové hormony zakázány, ale někteří američtí zemědělci je přesto podávají dobytku. Dalším problémovým jídlem jsou kuřata, která EU zakazuje dovážet z USA, protože americké kuřata jsou pouze omývána chlorovanou vodou a to podle evropských odborníků nestačí. Americká kuřata nesplňují přísná hygienická pravidla, která zavedla Evropská unie.

V EU vznikla organizace StopTTIP, která je absolutně proti podepsání dohody a v lednu roku 2015 ji podepsalo přes 1 250 000 obyvatel Evropské unie. StopTTIP chce hlavně zabránit zavedení TTIP, protože dohoda obsahuje mnoho problematických částí. V roce 2015 proběhlo mnoho demonstrací proti založení dohody TTIP. Nejpočetnější demonstrace byly převážně v Německu, kde se odehrálo přes 750 protestů proti založení (Hospodářské noviny, 2015). Mnoha Evropanům vadí, že je chystaná dohoda vytvářena hlavně pro nadnárodní společnosti, které chtějí snížit kontroly a regulační opatření v EU. Hlavní představitelé Francie si stěžují na možnost nebezpečí zhoršení životního prostředí a lidského zdraví, protože ve Francii je zakázána těžba břidlicového plynu a schválení dohody by tento zákaz mohlo narušit.

Podle StopTTIP (2015) plánovaná dohoda bude mít největší dopady v oblastech, jako například:

- demokracie,
- právní řád,
- ochrana spotřebitele,
- životní prostředí,
- poskytování veřejných služeb (zdravotnictví, školství a kulturu).

Od Transatlantického obchodního a investičního partnerství se očekává, že bude úspěšnou dohodou mezi USA a EU a přinese pro obě země velké finanční zisky a tím i poroste celkový ekonomický růst obou zemí. TTIP nemá u všech zemí očekávaný pozitivní ohlas. V současné době proběhlo už 9. kolo jednání o dohodě TTIP, které proběhlo na území Spojených států amerických v New Yorku.

## 5 Závěr

Cílem předkládané bakalářské práce bylo porovnat vzájemné hospodářské a ekonomické vztahy Evropské unie a Spojených států amerických. Mezi další cíle patřilo porovnat komoditní struktury obou zemí, srovnat vzájemný obchod v rámci zahraničního obchodu a nahlédnout do budoucího společného vývoje. Bakalářská práce byla zaměřena především na období 2004 až 2013.

Mezi první základy pro budování společné obchodní politiky a jednotného vnitřního trhu bylo v roce 1968 vytvoření celní unie. Díky tomu státy Evropské unie sjednotily svá cla vůči třetím zemím a začaly vystupovat jako jeden společný celek a Evropská unie se stala velmi silným partnerem USA na mezinárodní scéně. Postupná integrace posiluje pozici EU ve světové ekonomice a EU se stává rovnocenným partnerem USA. Uzavřením několika ekonomických, politických a bezpečnostních dohod obě země zvyšují míru partnerství. Z počátku byly vztahy mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými uzavírány v oblastech bezpečnosti, stability a ekonomické spolupráce spíše na způsob multilaterálních dohod v rámci světové obchodní organizace, ale od 90. let nastal zlom ve vzájemných vztazích, kdy obě země uzavřely několik bilaterálních dohod a smluv, které vymezily cíle v jednotlivých oblastech hospodářství. Plnění cílů způsobuje každoroční růst vzájemného obchodu mezi EU a USA.

Po celé sledované období 2004-2013 představovaly USA pro EU největšího obchodního partnera. Objem celkového společného obchodu dosáhl růstu za sledované období, avšak vzájemný obchod na straně EU je především tažen exportem a z toho plyne dlouhodobý deficit USA. Za hlavní příčinu dynamicky zvýšeného růstu importu USA z EU a deficitu obchodní bilance jsou považovány rozdílné růsty reálného hrubého domácího produktu obou zemí.

Pro analýzu vzájemného obchodu byly využity data z databáze Konference OSN pro obchod a rozvoj řazená podle mezinárodní klasifikace SITC a indexy, které byly navrženy Ekonomickou a sociální komisí pro Asii a Tichomoří. Z dosažených výpočtů je patrné, že členské státy EU jsou více otevřené zahraničnímu obchodu než Spojené státy americké. Domácí výrobci členských států EU jsou více závislí na zahraničním trhu než USA. Při výpočtu indexu sklonu k exportu bylo zjištěno, že vzájemný obchod je více důležitý pro USA než pro EU. V členských státech EU je vyráběno více zboží s komparativní výhodou než v USA, což představuje pro EU výhodu na celosvětovém trhu.

Budoucí vývoj vzájemných obchodních vztahů bude s největší pravděpodobností založen na nové ambiciózní dohodě s názvem *Transatlantické obchodní a investiční partnerství*, pomocí něhož dojde k vytvoření největší zóny volného obchodu na světě. Mezi hlavní výhody by měl patřit ekonomický růst obou zemí posílený růstem oboustranného obchodu. Další výhodou pro občany by mělo být vytvoření nových pracovních míst.

Současné pevné vztahy EU a USA jsou na velmi vysoké úrovni. Jejich vzájemná ekonomická provázanost je považována za jednu z nejúspěšnějších v dějinách. Obchodní vztahy jsou stále na vyšší a vyšší úrovni. Obě krajiny se velmi často střetávají při WTO, prostřednictvím kterého uplatňují společný cíl, kterým je liberalizace světového obchodu.

Cíl předkládané bakalářské práce, přiblížit problematiku vzájemného vztahu, zanalyzovat vzájemný obchod a nastítnit potenciální budoucí společný vývoj Evropské unie a Spojených států amerických, byl tedy naplněn.

## Seznam literatury

### Knižní zdroje:

1. BENEŠ, V a kolektiv. *Zahraniční obchod*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a. s., 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.
2. CIHELKOVÁ, E. *Aktuální otázky světové ekonomiky: proměny a governance*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2012. 247 s. ISBN: 978-80-7431-104-8.
3. CIHELKOVÁ, E. *Světová ekonomika: obecné trendy rozvoje*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 273 s. ISBN: 978-80-7400-155-0.
4. CIHELKOVÁ, E. *Vnější ekonomické vztahy EU*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 709 s. ISBN: 80-7179-804-5.
5. CIHELKOVÁ, E., KRÍŽKOVÁ, J., KUNEŠOVÁ, H., MARTINÍČEK, D. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2001. 257 s. ISBN:80-7179-311-6.
6. FOJTÍKOVÁ, L.; LEBIEDZIK, M. *Společné politiky EU: historie a současnost se zaměřením na Českou republiku*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008. 179 s. ISBN: 978-80-7179-939-9.
7. FOJTÍKOVÁ, Lenka a kol. *Postavení Evropské unie v podmínkách globalizované světové ekonomiky*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2014. ISBN 978-80-248-3333-0.
8. FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Společná obchodní politika Evropské Unie*. 1. vyd. Ostrava: Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava, 2007. ISBN 978-80-248-1076-8.
9. FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945 – 2008)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.
10. KALÍNSKÁ, E., ŠTĚRBOVÁ, L. a kolektiv. *Mezinárodní obchod*. 1. vyd. Praha: *Oeconomica*, 2007. 147 s. ISBN 978-80-245-1299-0.
11. KRUGMAN, P. and OBSTFELD, M. *International Economics: Theory and Policy*, 6th International Edition. Addison-Wesley, 2003, 737 s. ISBN 0-321-11639-9.
12. LEBIEDZIK, M.; MAJEROVÁ, I.; NEZVAL, P. *Světová ekonomika*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a. s., 2007. 280 s. ISBN 978-80-251-1498-8.
13. MULÁČOVÁ, V. *Obchodní podnikání ve 21. století*. 1. vyd. Praha: GRADA, 2013. 520 s. ISBN: 978-80-247-4780-4.



14. NAVRÁTIL, B.; KAŇA, R.; ZLÝ, B. *Evropská unie a integrační procesy: terminologický slovník*. 1. vyd. Ostrava: Vysoká škola báňská, 2012. 169 s. ISBN 978-80-248-2904-3.
15. NEUMANN, P.; ŽAMBERSKÝ, P.; JIRÁNKOVÁ, M. *Mezinárodní ekonomie*. Grada Publishing, a. s., 2010. 159 s. ISBN 978-80-247-3276-3.
16. PAVELKA, T. *Makroekonomie: základní kurz*. 2. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2007. 277 s. ISBN 978-80-86730-21-9.
17. ROZEHNALOVÁ, N., TÝČ, V. *Vnější obchodní vztahy Evropské unie*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2006. 207 s. ISBN: 80-210-4073-4.
18. SVATOŠ, M.; kolektiv. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Grada Publishing, a. s., 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.
19. ŠIMKOVÁ, E. *Ekonomika zahraničního obchodu*. 1. vyd. Hradec Králové: Gaudeamus, 2005. 124 s. ISBN: 80-7041-415-4.
20. ŠŤASTNÝ, D. *Mezinárodní obchod: teorie a politika*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta národohospodářská, 2004. 149 s. ISBN 80-245-0805-2
21. ŽÍDEK, L. *Dějiny světového hospodářství*. 2. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009. 397 s. ISBN 978-80-7380-184-7.

### **Internetové zdroje**

1. BusinessInfo.cz [online]. 2014 [cit. 2015-07-01]. *Zahraniční obchod EU: Evropská komise očekává zrychlení české ekonomiky na 2,7 procenta*. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/dohoda-ovolnem-obchodu-mezi-eu-a-kolumbii-vstoupila-v-platnost-37719.html>
2. BusinessInfo.cz [online]. 2014 [cit. 2015-13-01]. *Spojené státy americké: Zahraniční obchod země*. Dostupné z <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/spojene-staty-americke-zahranicni-obchod-zeme-18550.html>
3. BusinessInfo.cz [online]. 2014 [cit. 2015-15-01]. *Spojené státy americké: Obchodní a ekonomická spolupráce*. Dostupné z <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/spojene-staty-americke-obchodni-a-ekonomicka-18551.html>
4. CzechInvest [online]. 2014 [cit. 2015-01-10]. *Zahraniční investice v Evropě na historickém maximu*. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/zahranicni-investice-v-evrope-na-historickem-maximu>

5. Český statistický úřad [online]. 2014 [cit. 2014-08-09]. *Míra růstu reálného HDP*. Dostupné z: <http://apl.czso.cz/pll/eutab/html.h?ptabkod=tec00115>
6. Český statistický úřad [online]. 2014 [cit. 2014-08-10]. *Hrubý domácí produkt*. Dostupné z: <http://apl.czso.cz/pll/eutab/html.h?ptabkod=teina010>
7. Český statistický úřad [online]. 2014 [cit. 2014-08-10]. *Toky přímých zahraničních investic, v % z HDP*. Dostupné z: <http://apl.czso.cz/pll/eutab/html.h?ptabkod=tec00046>
8. Český statistický úřad [online]. 2015 [cit. 2015-01-10]. *Míra inflace*. Dostupné z: <http://apl.czso.cz/pll/eutab/html.h?ptabkod=tec00118>
9. ESCAP [online]. 2015 [cit. 2015-03-03]. *Trade Statistics in Policymaking – a handbook of commonly used trade indices and indicators*. Dostupné z: [http://artnet.unescap.org/artnet\\_app/Handbook2.pdf](http://artnet.unescap.org/artnet_app/Handbook2.pdf)
10. Euractiv [online]. 2013 [cit. 2014-05-27]. *Transatlantické vztahy*. Dostupné z: <http://www.euractiv.cz/vnejsi-vztahy/link-dossier/eu-usa-transatlanticke-vztahy>
11. Euractiv [online]. 2013 [cit. 2015-02-13]. *Transatlantické vztahy*. Dostupné z: <http://www.euractiv.cz/vnejsi-vztahy/link-dossier/eu-usa-transatlanticke-vztahy>
12. European Commision [online]. 2014 [cit. 2014-08-10]. *Eurostat: Gross domestic product*. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&tableSelection=2&labeling=labels&footnotes=yes&layout=time,geo,cat&language=en&pcode=teina011&plugin=1>
13. European Commision [online]. 2014 [cit. 2014-08-10]. *Eurostat: Gross domestic product at market prices*. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec000001&language=en>
14. European Commision [online]. 2014 [cit. 2014-08-10]. *Eurostat: Gross government gross debt % of GDP and milion EUR*. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&tableSelection=1&labeling=labels&footnotes=yes&layout=time,geo,cat&language=en&pcode=tsdde410&plugin=1>
15. European Commision [online]. 2014 [cit. 2014-08-10]. *Eurostat: HICP – inflation rate*. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00118&plugin=1>

16. European Commision [online]. 2014 [cit. 2014-08-10]. *Eurostat: EU Trade Since 1988.* By SITC. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/setupdimselection.do>
17. European Commision [online]. 2015 [cit. 2015-01-10]. Eurostat: *Unemployment rate by sex and age groups - annual average.* Dostupné z: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une\\_rt\\_a&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une_rt_a&lang=en)
18. European Commision [online]. 2015 [cit. 2015-03-03]. Eurostat European statistics – foreign direct investment. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Foreign\\_direct\\_investment,\\_EU,\\_2010-13\\_\(1\)\\_ \(billion\\_EUR\)\\_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Foreign_direct_investment,_EU,_2010-13_(1)_ (billion_EUR)_YB15.png)
19. Euroskop.cz [online]. 2013 [cit. 2015-02-03] *Komentáře, analýzy – TTIP: budoucnost vztahů EU a USA?* Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/46/22106/clanek/ttip-budoucnost-vztahu-eu-a-usa/>
20. Euroskop.cz [online]. 2014 [cit. 2014-09-01]. *Fakta o EU: Vnější ekonomické vztahy.* Dostupné z: [http://europa.eu/lisbon\\_treaty/glance/index\\_cs.htm](http://europa.eu/lisbon_treaty/glance/index_cs.htm)
21. Eurozprávy [online]. 2013 [cit. 2014-14-30]. *USA před krachem.* Dostupné z <http://ekonomika.eurozpravy.cz/svet/78014-usa-pred-krachem-17-rijna-dojdou-penize-dluzi-16-7-bilionu-dolaru/>
22. Evropská komise [online]. 2008 [cit. 2014-02-03]. *Usnesení Evropského parlamentu ze dne 8. května 2008 o Transatlantické hospodářské radě.* Dostupné z: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2008-0192+0+DOC+XML+V0//CS>
23. EVROPSKÁ KOMISE [online]. 2014 [cit. 2014-14-30]. *Politiky evropské unie - obchod 2014.* Dostupné z: [http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/cs/trade\\_cs.pdf](http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/cs/trade_cs.pdf)
24. EVROPSKÁ KOMISE [online]. 2014 [cit. 2015-07-01]. *Lisabonská smlouva: Smlouva pro Evropu 21. století: Smlouva v kostce.* Dostupné z: [http://europa.eu/lisbon\\_treaty/glance/index\\_cs.htm](http://europa.eu/lisbon_treaty/glance/index_cs.htm)
25. Evropské hodnoty [online]. 2011 [cit. 2014-04-15]. *Transatlantické partnerství posílí sebevědomí EU i USA.* Dostupné z: <http://www.evropskehodnoty.cz/transatlanticke-partnerstvi-posili-sebevedomi-eu-usa/>
26. FED [online]. 2014 [cit. 2014-11-17]. *FED: About the FED.* Dostupné z: <http://www.federalreserve.gov/aboutthefed/default.htm>
27. Finance [online]. 2015 [cit. 2015-02-01]. *Makrodata a EU: Vývoj inflace.* Dostupné z: <http://www.finance.cz/makrodata-eu/eu-svet/svetove-makroukazatele/inflace/>

28. Finanční noviny [online]. 2014 [cit. 2015-09-03]. *USA: Čína u WTO prohrála spor o vývoz vzácných kovů*. Dostupné z: <http://www.financninoviny.cz/zpravy/usa-cina-u-wto-prohrala-spor-o-vyvoz-vzacnych-kovu/1059856>
29. FTAA [online]. 2014 [cit. 2014-11-15]. *Free Trade Area of the Americas – About the FTAA*. Dostupné z [http://www.ftaa-alca.org/alca\\_e.asp](http://www.ftaa-alca.org/alca_e.asp)
30. Hnutí duha [online]. 2015 [cit. 2015-04-20]. *Přistanou americká chlorovaná kuřata na evropských stolech*. Dostupné z: <http://www.hnutiduha.cz/aktualne/pristanou-americka-chlorovana-kurata-na-evropskych-stolech>
31. Hospodářské noviny [online]. 2013 [cit. 2014-09-10]. *Nejlepší HDP v Evropské unii má Lucembursko, Česko je sedmnácté*. Dostupné z: <http://byznys.ihned.cz/c1-60099070-nejlepsi-hdp-v-evropske-unii-ma-lucembursko-cesko-je-sedmnacte>
32. Hospodářské noviny [online]. 2014 [cit. 2014-11-30]. *Světový obchod – Čína se stala světovým obchodníkem*. Dostupné z: <http://byznys.ihned.cz/c1-61544370-cina-se-stala-nejvetsim-svetovym-obchodnikem-v-objemu-vymeny-predbehla-usa>
33. Hospodářské noviny [online]. 2015 [cit. 2015-04-20]. *Zahraniční: Desetitisíce Evropanů demonstrovaly proti smlouvě TTIP*. Dostupné z: <http://zahranicni.ihned.cz/c1-63882570-desetitisice-evropanu-demonstrovaly-proti-smlouve-ttip-nejvice-protestu-se-konalo-v-nemecku>
34. Investiční web [online]. 2015 [cit. 2014-03-23]. *Zápis z lednového zasedání měnového výboru Fedu*. Dostupné z: <http://www.investicniweb.cz/zpravy-z-trhu/2015/2/18/fomc-zasedani-leden-2015-zapis>
35. Investiční web [online]. 2013 [cit. 2014-08-10]. *Inflace v EU v srpnu klesla na 1,5%*. Dostupné z: <http://www.investicniweb.cz/zpravy-z-trhu/2013/9/16/eu-inflace-srpen-2013-final/>
36. International Trade Administration [online]. 2014[cit. 2014-12-12] *Global Patterns of U.S. Merchandise Trade – Export and import USA*. Dostupné z: <http://tse.export.gov/TSE/TSEOptions.aspx?ReportID=1&Referrer=TSEReports.aspx&DataSource=NTD>
37. Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 2006 [cit. 2014-07-06] *EU a vnitřní trh – základní principy*. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument3363.html>
38. Ministerstvo zahraničních věcí ČR [online]. 2014 [cit. 2014-08-30]. *USA – zahraniční obchod země*. Dostupné z [http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie\\_statu/severni\\_amerika/usa/ekonomika/zahranicni\\_obchod\\_zeme.html](http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/severni_amerika/usa/ekonomika/zahranicni_obchod_zeme.html)

39. Ministerstvo zahraničních věcí ČR [online]. 2014 [cit. 2014-15-30] *USA – zahraničně politická orientace*. Dostupné z [http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie\\_statu/severni\\_amerika/usa/index.html](http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/severni_amerika/usa/index.html)
40. NAFTA [online]. 2014 [cit. 2014-11-15]. *North American Free Trade Agreement – The Agreement*. Dostupné z [http://www.naftanow.org/agreement/default\\_en.asp](http://www.naftanow.org/agreement/default_en.asp)
41. NAFTA [online]. 2014 [cit. 2014-11-15]. *North American Free Trade Agreement – About NAFTA*. Dostupné z [http://www.naftanow.org/about/default\\_en.asp](http://www.naftanow.org/about/default_en.asp)
42. OECD [online]. 2007 [cit. 2014-08-13]. *OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj*. Dostupné z <http://www.oecd.org/general/38406764.pdf>
43. OECD [online]. 2014 [cit. 2014-09-03]. *Country statistical profile: United States 2014*. Dostupné z: [http://www.oecd-ilibrary.org/economics/country-statistical-profile-united-states\\_20752288-table-usa](http://www.oecd-ilibrary.org/economics/country-statistical-profile-united-states_20752288-table-usa)
44. OECD [online]. 2015 [cit. 2014-02-02]. *OECD – History*. Dostupné z <http://www.oecd.org/about/histor/>
45. Sputnik [online]. 2015 [cit. 2015-04-20]. *Evropané vyšli na mítinky proti obchodní dohodě s USA*. Dostupné z: <http://cz.sputniknews.com/svet/20150420/285194.html>
46. STOP-TTIP [online]. 2015 [cit. 2015-04-20]. *STOP-TTIP: What is the problém?* Dostupné z: <https://stop-ttip.org/what-is-the-problem-ttip-ceta/faqs/>
47. Transatlantické obchodní a investiční partnerství. [online]. 2013 [cit. 2014-04-13]. *Transatlantické obchodní a investiční partnerství*. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/october/tradoc\\_151802.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/october/tradoc_151802.pdf)
48. UNCTAD [online]. 2014 [cit. 2014-09-02]. *Foreign direct investment*. Dostupné z: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>
49. UNCTAD [online]. 2015 [cit. 2015-03-03]. *International trade in goods and services – Trade structure by partner, product of service-category*. Dostupné z: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>
50. WTO [online]. 2014 [cit. 2014-12-04]. *Member information: United States of America and the WTO*. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/countries\\_e/usa\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/usa_e.htm)

## Seznam zkratk

ACP	Skupina států Afriky, Karibiku a Tichomoří
ASEAN	Sdružení národů jihovýchodní Asie
CUSFTA	Canada-United States Free Trade
EFTA	Evropské sdružení volného obchodu
EHS	Evropské hospodářské společenství
ESUO	Evropské společenství uhlí a oceli
ESVO	Evropské sdružení volného obchodu
EU	Evropská unie
FED	Americká centrální banka
FTA	Free Trade Agreement
FTAA	Celoamerická zóna volného obchodu
GATT	Všeobecná dohoda o clech a obchodu
GSP	Systémem všeobecných preferencí
HDP	Hrubý domácí produkt
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
NAFTA	North Atlantic Free Trade Area
NATO	Severoatlantická Aliance
OECD	Organizace pro spolupráci a rozvoj
OEEC	Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci
PZI	Přímé zahraniční investice
SITC	Mezinárodní klasifikace zboží
SOP	Společná obchodní politika
TBR	Trade Barriers Regulation
TEP	Transatlantické ekonomické partnerství
TPA	Trade Promotion Agreement
TTIP	Transatlantické obchodní a investiční partnerství
USA	Spojené státy americké
WTO	Světová obchodní organizace

## **Seznam tabulek**

Tab. 3.1 Základní ekonomické ukazatele Evropské unie za sledované období

Tab. 3.2 Základní ekonomické ukazatele USA za sledované období

Tab. 3.3 Vývoj zahraničního obchodu zboží a služeb Evropské unie a Spojených států amerických (v mld. eur)

Tab. 3.4 Teritoriální struktura importu Evropské unie za sledované období v mld. eur

Tab. 3.5 Teritoriální struktura exportu Evropské unie za sledované období v mld. eur

Tab. 3.6 Hlavní obchodní partneři USA za sledované období v mld. USD

Tab. 3.7 Komoditní struktura exportu Evropské unie podle SITC za období 2004-2013 (v mld. Eur)

Tab. 3.8 Komoditní struktura importu Evropské unie podle SITC za období 2004-2013 (v mld. Eur)

Tab. 4.1 Vzájemný obchod EU a USA za období 2004-2013 (v mld. USD)

Tab. 4.2 Komparativní výhoda EU a USA v jednotlivých SITC pro 3 úroveň za sledované období

## **Seznam obrázků**

Obr. 2.1 Grafické znázornění transformační funkce

Obr. 2.2 Dopady exportu a importu na vyprodukované množství, úroveň a cenu tuzemské spotřeby

Obr. 3.1 Vývoj ekonomického růstu Evropské unie za období 2004 – 2014 a předpoklad v roce 2015

Obr. 3.2 Vývoj hospodářského růstu USA za období 2004 – 2013 (v %)

Obr. 3.3 Vývoj hlavních položek exportu komoditní struktury USA (mld. USD)

Obr. 3.4 Vývoj hlavních položek importu komoditní struktury USA (mld. USD)

Obr. 4.1 Obchodní otevřenost členských zemí EU a USA v roce 2004 a 2013

Obr. 4.2 Míra nasycení importu členských zemí EU a USA v roce 2004 a 2013

Obr. 4.3 Index sklonu exportu členských zemí EU a USA v roce 2004 a 2013

Obr. 4.4 Index tempa růstu exportu EU a USA za sledované období

Obr. 4.5 Index tempa importu EU a USA za sledované období

Obr. 4.6 Index pokrytí Ex/Im EU a USA za sledované období

Obr. 4.7 Vývozní podíl EU a USA za sledované období

Obr. 4.8 Dovozní podíl EU a USA za sledované období

Obr. 4.9 Obchodní podíl EU a USA za sledované období

Obr. 4.10 Index intenzity obchodu EU a USA za sledované období

Obr. 4.11 Komplementarita EU a USA v jednotlivých SITC za sledované období



## **Prohlášení o využití výsledku bakalářské práce**

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB – TUO) má právo nevýdělečné, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě 7. května 2015

.....

## **Seznam příloh**

Příloha č. 1: Export EU do USA 2004 – 2013 v mld. USD.

Příloha č. 2: Export USA do EU 2004 – 2013 v mld. USD.

Příloha č. 3: Import EU z USA 2004 – 2013 v mld. USD.

Příloha č. 4: Import USA z EU 2004 – 2013 v mld. USD.

Příloha č. 1: Export EU do USA 2004 – 2013 v mld. USD.

Klasifikace SITC - 2. třída	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
00 Živá zvířata	0,29	0,31	0,31	0,39	0,33	0,23	0,24	0,34	0,27	0,33
01 Maso a masné výrobky	0,40	0,35	0,33	0,36	0,33	0,31	0,33	0,36	0,38	0,42
02 Mléčné výrobky a vejce	0,77	0,74	0,79	0,94	0,96	0,79	0,83	0,97	0,96	1,07
03 Ryb, korýši a měkkýši	0,21	0,22	0,25	0,30	0,31	0,35	0,50	0,64	0,57	0,66
04 Obiloviny a obilné výrobky	0,65	0,63	0,67	0,71	0,75	0,70	0,71	0,86	0,94	1,05
05 Zelenina a ovoce	1,04	1,00	1,03	1,11	1,11	1,03	1,10	1,24	1,35	1,40
06 Cukr, výrobky z cukru a med	0,24	0,23	0,20	0,18	0,20	0,21	0,22	0,26	0,25	0,28
07 Káva, čaj, kakao, koření a výrobky z nich	0,89	0,92	1,03	1,09	1,15	1,11	1,42	1,83	1,64	1,57
08 Krmiva pro zvířata	0,10	0,10	0,11	0,12	0,11	0,10	0,12	0,14	0,17	0,24
09 Různé jedlé výrobky a přípravky	0,51	0,55	0,54	0,57	0,61	0,54	0,65	0,72	0,77	0,90
11 Nápoje	7,43	7,84	9,30	10,07	9,32	7,88	8,60	9,88	10,30	10,73
12 Tabák a tabákové výrobky	0,15	0,17	0,12	0,13	0,16	0,13	0,10	0,10	0,11	0,11
21 Usně, kůže a kožeshiny, surové	0,05	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,04	0,05
22 Olejnatá semena a olejnaté plody	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03
23 Surový kaučuk	0,21	0,24	0,27	0,24	0,29	0,24	0,34	0,46	0,50	0,42
24 Korek a dřevo	0,80	1,04	0,92	0,61	0,38	0,17	0,15	0,17	0,15	0,19
25 Vlákna a sběrový papír	0,15	0,10	0,11	0,12	0,08	0,05	0,04	0,06	0,06	0,05
26 Textilní vlákna a jejich odpad	0,15	0,18	0,20	0,24	0,24	0,13	0,13	0,18	0,15	0,23
27 Surová hnojiva a surové nerosty	0,24	0,27	0,22	0,23	0,24	0,16	0,19	0,21	0,19	0,19
28 Rudy kovů a kovový odpad	0,76	0,60	0,91	0,91	1,23	0,66	1,08	1,17	1,34	1,41
29 Suroviny živočišného a rostlinného původu	0,64	0,68	0,72	0,74	0,73	0,64	0,62	0,70	0,69	0,76
32 Uhlí, koks a brikety	0,18	0,08	0,07	0,02	0,03	0,01	0,07	0,07	0,04	0,01
33 Ropa, ropné výrobky a příbuzné materiály	15,70	21,45	24,87	26,34	33,93	19,16	22,11	26,91	25,35	23,76
34 Topný plyn, zemní i průmyslově vyráběný	0,19	0,19	0,07	0,07	0,33	0,05	0,14	0,18	0,20	0,12
35 Elektrický proud			0,00	0,04	0,18	0,04	0,00	0,00	0,01	0,01
41 Živočišné oleje a tuky	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,04	0,04	0,05	0,06
42 Nevysychavé rostlinné tuky a oleje, surové, rafinované	0,68	0,81	0,90	0,81	0,90	0,71	0,79	0,86	0,87	0,91
43 Tuky a oleje zušlechťené, vosky	0,03	0,03	0,04	0,04	0,05	0,04	0,04	0,05	0,07	0,07
51 Organické chemikálie	18,86	19,66	23,26	21,59	23,15	21,31	22,00	23,53	22,81	22,17
52 Anorganické chemikálie	1,63	1,73	2,08	3,54	3,69	2,87	3,05	3,15	3,07	2,34
53 Barviva, třísloviny a pigmenty	1,00	1,10	1,12	1,11	1,03	0,84	1,17	1,27	1,32	1,33
54 Léčiva a farmaceutické výrobky	24,52	25,23	28,70	34,37	35,95	38,55	38,95	41,44	40,01	39,83
55 Silice a vonné látky; leštící a čistící přípravky	4,08	4,49	4,59	4,73	5,12	4,26	4,60	4,90	5,03	5,41
56 Hnojiva umělá	0,16	0,38	0,20	0,42	0,38	0,11	0,27	0,62	0,58	0,39
57 Plasty v prvotní formě	1,92	2,23	2,46	2,48	2,71	1,93	2,48	2,79	2,98	3,08
58 Plastické hmoty v neprvotních formách	1,33	1,41	1,61	1,61	1,54	1,18	1,51	1,75	1,83	2,04

<b>59 Chemické prostředky a výrobky</b>	3,44	3,71	3,76	4,06	4,46	3,69	4,34	5,16	5,03	5,45
<b>61 Kůže, kožené výrobky a vydělané kůže</b>	0,52	0,50	0,52	0,50	0,47	0,34	0,42	0,40	0,41	0,46
<b>62 Výrobky z pryže</b>	1,84	2,08	2,12	2,24	2,20	1,54	1,96	2,59	2,90	3,06
<b>63 Výrobky z korku a dřeva</b>	1,33	1,41	1,35	1,21	1,02	0,73	0,69	0,73	0,78	0,92
<b>64 Papír, lepenka a výrobky z nich</b>	3,08	2,93	3,01	2,91	2,65	2,14	2,52	2,63	2,62	2,62
<b>65 Textilní příze, tkaniny, tržní výrobky z nich</b>	3,31	3,29	3,27	3,30	2,85	2,02	2,34	2,56	2,59	2,70
<b>66 Výrobky z nekovových nerostů</b>	7,52	7,68	7,83	8,05	6,43	4,31	5,11	5,64	5,71	6,27
<b>67 Železo a ocel</b>	5,50	6,52	7,49	8,01	8,85	4,57	6,49	8,51	9,36	7,69
<b>68 Neželezné kovy</b>	3,50	4,33	5,82	6,91	6,68	3,33	5,35	7,47	5,96	5,07
<b>69 Kovové výrobky</b>	5,07	5,52	6,09	6,49	6,58	4,76	5,59	6,70	7,20	7,90
<b>71 Stroje a zařízení k výrobě energie</b>	14,32	16,72	19,63	21,87	23,53	18,79	20,58	24,69	25,92	25,78
<b>72 Strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu</b>	12,47	13,84	14,73	16,20	15,97	9,63	11,59	16,88	16,90	17,19
<b>73 Kovozpracující stroje</b>	2,37	2,69	2,91	2,73	3,01	2,07	2,03	2,98	3,50	3,89
<b>74 Stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu</b>	14,31	15,95	17,85	19,53	20,33	14,43	15,97	19,91	21,72	22,47
<b>75 Kancelářské stroje a zařízení k autom. zpracování dat</b>	6,82	7,03	7,14	5,92	5,55	4,67	4,27	4,32	4,05	4,12
<b>76 Zařízení k telekomunikaci, záznamu, reprodukci zvuku</b>	4,96	5,73	4,85	4,58	5,47	3,94	6,42	5,72	5,55	5,81
<b>77 Elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče</b>	17,44	18,54	19,15	19,55	19,81	14,62	17,08	20,00	19,73	20,22
<b>78 Silniční vozidla</b>	41,54	43,05	43,58	43,68	39,91	24,36	33,40	38,06	44,11	48,13
<b>79 Ostatní dopravní a přepravní prostředky</b>	10,13	10,11	12,45	11,76	12,59	12,95	12,31	13,40	14,12	14,33
<b>81 Prefabrikované budovy; výrobky zdravotnické</b>	0,69	0,66	0,64	0,69	0,80	0,52	0,56	0,70	0,67	0,77
<b>82 Nábytek a jeho díly</b>	3,09	2,87	2,77	3,23	2,96	2,08	2,15	2,58	2,71	3,15
<b>83 Cestovní galanterie, kabelky a podobné výrobky</b>	0,69	0,88	0,97	0,97	0,96	0,64	0,78	1,14	1,37	1,46
<b>84 Oděvní výrobky a doplňky</b>	3,06	2,97	2,91	3,08	2,97	2,08	2,31	2,85	3,24	3,57
<b>85 Obuv</b>	1,97	1,72	1,67	1,75	1,53	1,09	1,27	1,51	1,55	1,72
<b>87 Odborné, vědecké a řídicí přístroje a zařízení</b>	11,71	12,31	12,10	12,89	14,02	12,12	13,56	15,37	15,36	16,26
<b>88 Fotografické přístroje, optické výrobky, hodiny</b>	3,07	3,31	3,87	2,65	2,45	2,07	2,52	2,74	2,71	2,86
<b>89 Různé výrobky</b>	14,00	14,12	15,47	17,15	15,03	12,15	14,46	15,67	17,40	18,96
<b>96 Mince</b>	0,01	0,01	0,01	0,00	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,03
<b>97 Zlato</b>	0,07	0,07	0,22	0,11	0,13	0,15	0,16	0,12	0,32	0,54

*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

Příloha č. 2: Export USA do EU 2004 – 2013 v mld. USD.

Klasifikace SITC - 2. třída	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
00 Živá zvířata	0,15	0,27	0,29	0,25	0,24	0,24	0,17	0,13	0,20	0,18
01 Maso a masné výrobky	0,24	0,33	0,25	0,25	0,38	0,29	0,33	0,41	0,40	0,38
02 Mléčné výrobky a vejce	0,06	0,05	0,07	0,17	0,13	0,09	0,11	0,12	0,10	0,11
03 Ryby, korýši a měkkýši	0,82	0,93	1,05	1,09	1,13	0,93	1,03	1,28	1,17	1,16
04 Obiloviny a obilné výrobky	0,53	0,43	0,35	1,21	1,16	0,39	0,56	0,86	0,52	0,64
05 Zelenina a ovoce	1,75	2,25	2,24	2,31	2,62	2,27	2,48	2,79	2,87	3,57
06 Cukr, výrobky z cukru a med	0,07	0,06	0,05	0,07	0,08	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08
07 Káva, čaj, kakao, koření a výrobky z nich	0,11	0,08	0,11	0,10	0,08	0,08	0,11	0,15	0,13	0,12
08 Krmiva pro zvířata	0,64	0,52	0,50	0,45	0,53	0,45	0,73	0,66	0,68	1,22
09 Různé jedlé výrobky a přípravky	0,28	0,31	0,37	0,44	0,57	0,51	0,62	0,74	0,73	0,87
11 Nápoje	0,88	0,73	0,95	1,02	1,08	0,95	1,09	1,24	1,31	1,50
12 Tabák a tabákové výrobky	0,61	0,56	0,62	0,58	0,49	0,39	0,46	0,36	0,37	0,32
21 Usně, kůže a kožešiny, surové	0,11	0,12	0,14	0,14	0,14	0,09	0,15	0,21	0,15	0,19
22 Olejnatá semena a olejnaté plody	1,03	0,74	0,87	1,21	1,84	0,97	1,33	0,98	1,71	2,02
23 Surový kaučuk	0,61	0,68	0,76	0,91	0,83	0,54	0,71	1,03	0,92	0,80
24 Korek a dřevo	0,69	0,72	0,79	0,87	0,71	0,54	0,66	0,60	0,66	0,80
25 Vlákna a sběrový papír	1,27	1,43	1,49	1,61	1,73	1,25	1,59	1,61	1,49	1,34
26 Textilní vlákna a jejich odpad	0,32	0,31	0,28	0,36	0,32	0,23	0,28	0,38	0,29	0,31
27 Surová hnojiva a surové nerosty	0,45	0,41	0,51	0,51	0,53	0,35	0,52	0,53	0,45	0,45
28 Rudy kovů a kovový odpad	1,58	2,48	3,25	4,81	5,53	2,46	3,94	5,26	4,11	3,70
29 Suroviny živočišného a rostlinného původu	0,43	0,41	0,41	0,48	0,56	0,56	0,57	0,63	0,62	0,59
32 Uhlí, koks a brikety	0,76	1,34	1,63	2,00	3,83	2,85	4,12	6,73	6,46	4,87
33 Ropa, ropné výrobky a příbuzné materiály	1,64	1,72	4,05	4,23	11,20	8,39	9,39	18,59	18,56	20,48
34 Topný plyn, zemní i průmyslově vyráběný	0,01	0,02	0,03	0,03	0,04	0,19	0,34	0,65	0,42	1,08
35 Elektrický proud										
41 Živočišné oleje a tuky	0,01	0,01	0,02	0,04	0,08	0,04	0,09	0,16	0,05	0,10
42 Nevysychavé rostlinné tuky a oleje, surové, rafinované	0,08	0,11	0,21	0,16	0,15	0,12	0,08	0,13	0,25	0,16
43 Tuky a oleje zušlechtěné, vosky	0,04	0,03	0,04	0,08	0,10	0,06	0,10	0,16	0,18	0,13
51 Organické chemikálie	7,26	7,29	8,96	9,20	8,55	7,72	11,48	12,12	12,32	13,00
52 Anorganické chemikálie	1,45	2,20	2,35	2,61	2,92	2,36	1,99	2,74	1,97	1,52
53 Barviva, třísloviny a pigmenty	0,99	1,08	1,04	1,16	1,19	0,91	1,17	1,32	1,18	1,14
54 Léčiva a farmaceutické výrobky	14,77	15,43	17,28	20,73	24,44	27,09	25,22	22,89	23,90	22,96
55 Silice a vonné látky; leštící a čistící přípravky	1,62	1,84	2,03	2,31	2,49	2,31	2,65	2,68	2,78	2,98
56 Hnojiva umělá					0,07	0,10	0,09	0,08	0,06	0,09
57 Plasty v prvotní formě	2,95	3,14	3,61	4,36	4,49	3,18	4,24	4,53	4,30	4,48
58 Plastické hmoty v neprvotních formách	1,27	1,37	1,49	1,74	1,87	1,51	1,83	1,88	1,80	1,85
59 Chemické prostředky a výrobky	4,17	4,65	5,20	6,14	8,54	5,43	6,07	6,44	6,49	6,65

<b>61 Kůže, kožené výrobky a vydělané kožky</b>	0,14	0,18	0,20	0,19	0,16	0,11	0,18	0,26	0,24	0,30
<b>62 Výrobky z pryže</b>	0,67	0,68	0,79	1,01	1,19	0,79	0,93	1,11	1,06	1,02
<b>63 Výrobky z korku a dřeva</b>	0,38	0,39	0,41	0,44	0,44	0,33	0,34	0,31	0,30	0,29
<b>64 Papír, lepenka a výrobky z nich</b>	1,13	1,24	1,21	1,44	1,60	1,32	1,60	1,74	1,59	1,55
<b>65 Textilní příze, tkaniny, tržní výrobky z nich</b>	1,08	1,14	1,22	1,27	1,30	1,01	1,25	1,34	1,27	1,33
<b>66 Výrobky z nekovových nerostů</b>	3,03	3,34	3,80	4,62	5,13	3,58	4,81	5,84	5,64	5,94
<b>67 Železo a ocel</b>	0,71	0,98	1,13	1,77	2,00	1,10	1,48	1,81	1,62	1,41
<b>68 Neželezné kovy</b>	1,74	2,17	3,68	3,55	3,72	2,28	3,01	3,34	3,49	2,78
<b>69 Kovové výrobky</b>	2,33	2,78	3,32	3,90	4,22	3,11	3,52	4,30	4,16	4,29
<b>71 Stroje a zařízení k výrobě energie</b>	11,94	14,07	14,64	16,17	18,69	5,98	6,40	7,03	7,30	6,72
<b>72 Strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu</b>	5,19	6,43	6,31	8,14	8,34	5,44	6,52	7,59	7,33	7,12
<b>73 Kovozpracující stroje</b>	1,09	1,24	1,52	1,33	1,51	0,87	1,04	1,18	1,21	1,13
<b>74 Stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu</b>	6,70	7,25	8,53	9,67	10,56	7,44	8,65	9,83	9,82	10,15
<b>75 Kancelářské stroje a zařízení k autom. zpracování dat</b>	11,25	11,27	11,53	10,52	9,83	6,96	7,08	6,98	7,05	6,88
<b>76 Zařízení k telekomunikaci, záznamu, reprodukci zvuku</b>	6,26	6,93	7,17	8,41	8,64	6,22	6,77	7,57	7,37	7,30
<b>77 Elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče</b>	13,16	13,28	15,54	16,04	16,09	12,85	14,27	14,26	13,09	13,16
<b>78 Silniční vozidla</b>	10,05	10,48	13,02	17,13	18,50	9,33	10,13	13,11	13,14	11,96
<b>79 Ostatní dopravní a přepravní prostředky</b>	16,42	14,85	17,17	22,53	21,65	3,50	2,02	2,15	2,55	2,89
<b>81 Prefabrikované budovy; výrobky zdravotnické</b>	0,20	0,22	0,24	0,29	0,31	0,24	0,28	0,31	0,29	0,28
<b>82 Nábytek a jeho díly</b>	0,40	0,44	0,54	0,58	0,62	0,34	0,39	0,41	0,45	0,49
<b>83 Cestovní galanterie, kabelky a podobné výrobky</b>	0,06	0,07	0,09	0,10	0,11	0,09	0,09	0,11	0,13	0,14
<b>84 Oděvní výrobky a doplňky</b>	0,36	0,45	0,52	0,58	0,65	0,60	0,65	0,70	0,77	0,80
<b>85 Obuv</b>	0,08	0,08	0,08	0,10	0,11	0,09	0,09	0,10	0,09	0,11
<b>87 Odborné, vědecké a řídicí přístroje a zařízení</b>	11,61	12,86	14,45	15,33	16,78	14,73	15,78	16,52	16,16	16,89
<b>88 Fotografické přístroje, optické výrobky, hodiny</b>	1,99	1,91	1,92	2,03	2,05	1,69	1,89	1,79	1,73	1,71
<b>89 Různé výrobky</b>	10,39	12,03	13,20	15,22	17,13	14,71	13,90	14,27	15,69	16,01
<b>96 Mince</b>	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,01	0,04	0,06	0,01	0,02
<b>97 Zlato</b>	0,64	1,17	3,13	4,64	5,63	7,11	7,22	9,61	7,89	2,26

*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*

Příloha č. 3: Import EU z USA 2004 – 2013 v mld. USD.

Klasifikace SITC - 2. třída	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
00 Živá zvířata	0,19	0,22	0,28	0,23	0,24	0,21	0,17	0,13	0,18	0,15
01 Maso a masné výrobky	0,12	0,22	0,17	0,10	0,17	0,11	0,16	0,27	0,29	0,31
02 Mléčné výrobky a vejce	0,08	0,05	0,06	0,14	0,13	0,07	0,09	0,11	0,08	0,08
03 Ryby, korýši a měkkýši	0,80	0,91	1,05	1,23	1,28	1,01	1,14	1,43	1,30	1,29
04 Obiloviny a obilné výrobky	0,82	0,65	0,47	1,39	1,68	0,52	0,69	1,13	0,61	0,67
05 Zelenina a ovoce	2,07	2,47	2,60	2,65	2,94	2,68	2,74	3,24	3,21	3,78
06 Cukr, výrobky z cukru a med	0,06	0,05	0,07	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,10
07 Káva, čaj, kakao, koření a výrobky z nich	0,07	0,06	0,06	0,08	0,09	0,09	0,09	0,12	0,13	0,13
08 Krmiva pro zvířata	0,86	0,71	0,73	0,61	0,73	0,45	0,90	0,91	0,89	1,52
09 Různé jedlé výrobky a přípravky	0,45	0,45	0,49	0,62	0,71	0,71	0,72	0,82	0,82	0,95
11 Nápoje	1,28	1,14	1,23	1,35	1,34	1,24	1,55	1,82	1,69	1,91
12 Tabák a tabákové výrobky	0,73	0,67	0,56	0,54	0,52	0,49	0,46	0,47	0,48	0,45
21 Usně, kůže a kožešiny, surové	0,11	0,11	0,14	0,14	0,13	0,07	0,11	0,17	0,14	0,16
22 Olejnatá semena a olejnaté plody	1,30	1,07	1,19	1,32	2,06	0,98	1,33	1,41	1,28	2,29
23 Surový kaučuk	0,67	0,74	0,83	1,06	1,08	0,72	0,87	1,36	1,24	1,14
24 Korek a dřevo	0,79	0,80	0,85	0,96	0,79	0,60	0,71	0,74	0,76	0,91
25 Vlákna a sběrový papír	1,43	1,51	1,68	1,76	1,84	1,44	1,82	1,96	1,71	1,60
26 Textilní vlákna a jejich odpad	0,26	0,25	0,22	0,26	0,31	0,23	0,25	0,33	0,24	0,29
27 Surová hnojiva a surové nerosty	0,56	0,52	0,58	0,63	0,64	0,42	0,58	0,57	0,51	0,65
28 Rudy kovů a kovový odpad	1,63	2,47	3,95	5,37	5,68	2,48	3,83	5,31	4,37	4,55
29 Suroviny živočišného a rostlinného původu	0,47	0,44	0,46	0,52	0,62	0,56	0,58	0,70	0,67	0,66
32 Uhlí, koks a brikety	1,40	1,83	2,07	2,49	5,59	3,81	5,01	7,80	7,53	6,04
33 Ropa, ropné výrobky a příbuzné materiály	2,08	2,64	4,20	4,46	11,48	9,11	10,23	19,32	20,60	21,73
34 Topný plyn, zemní i průmyslově vyráběný	0,03	0,06	0,14	0,03	0,09	0,17	0,12	0,67	0,60	1,29
35 Elektrický proud	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00		0,03	0,04
41 Živočišné oleje a tuky	0,02	0,01	0,03	0,03	0,07	0,03	0,04	0,08	0,03	0,06
42 Nevysychavé rostlinné tuky a oleje, surové, rafinované	0,08	0,08	0,20	0,18	0,20	0,15	0,09	0,14	0,22	0,17
43 Tuky a oleje zušlechtěné, vosky	0,04	0,04	0,04	0,07	0,14	0,06	0,13	0,25	0,16	0,17
51 Organické chemikálie	9,25	9,64	10,15	12,75	11,83	9,83	11,42	12,02	11,20	11,85
52 Anorganické chemikálie	1,38	1,69	1,94	2,43	2,56	1,90	1,95	2,32	2,12	1,77
53 Barviva, třísloviny a pigmenty	1,27	1,24	1,18	1,10	1,09	0,80	1,10	1,09	1,01	1,06
54 Léčiva a farmaceutické výrobky	21,99	22,32	24,89	27,23	31,24	34,94	33,47	36,99	39,15	38,61
55 Silice a vonné látky; leštící a čistící přípravky	1,95	2,15	2,39	2,75	2,91	2,58	2,92	3,04	3,12	3,33
56 Hnojiva umělá	0,03	0,03	0,03	0,04	0,06	0,10	0,07	0,06	0,05	0,07
57 Plasty v prvotní formě	3,30	3,39	3,88	4,71	4,99	3,51	4,30	4,80	4,59	5,25
58 Plastické hmoty v neprvotních formách	1,48	1,53	1,77	2,06	2,16	1,70	2,02	2,16	2,07	2,17

<b>59 Chemické prostředky a výrobky</b>	5,08	5,28	6,06	7,22	9,69	6,73	7,28	8,23	7,65	7,69
<b>61 Kůže, kožené výrobky a vydělané kůže</b>	0,17	0,23	0,25	0,26	0,24	0,15	0,25	0,36	0,31	0,34
<b>62 Výrobky z pryže</b>	0,95	1,00	1,18	1,56	1,76	1,15	1,26	1,45	1,34	1,33
<b>63 Výrobky z korku a dřeva</b>	0,43	0,42	0,44	0,47	0,45	0,33	0,33	0,32	0,30	0,30
<b>64 Papír, lepenka a výrobky z nich</b>	1,36	1,46	1,48	1,81	1,95	1,54	1,81	1,99	1,81	1,83
<b>65 Textilní příze, tkaniny, tržní výrobky z nich</b>	1,19	1,26	1,41	1,42	1,49	1,13	1,43	1,53	1,42	1,48
<b>66 Výrobky z nekovových nerostů</b>	2,13	2,33	2,87	3,24	3,43	2,39	3,03	3,83	3,26	3,41
<b>67 Železo a ocel</b>	0,91	1,27	1,37	2,37	2,53	1,28	1,62	2,05	1,90	1,75
<b>68 Neželezné kovy</b>	1,88	2,28	3,66	3,40	3,55	2,24	2,65	3,54	3,64	3,16
<b>69 Kovové výrobky</b>	3,08	3,40	4,35	4,98	5,39	3,98	4,22	5,03	4,99	5,24
<b>71 Stroje a zařízení k výrobě energie</b>	16,50	17,88	19,73	20,06	22,28	21,00	22,01	24,75	25,60	27,48
<b>72 Strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu</b>	5,16	5,96	6,46	8,41	8,86	6,02	7,06	8,63	8,37	8,17
<b>73 Kovozpracující stroje</b>	1,18	1,30	1,49	1,31	1,64	0,90	0,94	1,15	1,16	1,06
<b>74 Stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu</b>	8,56	9,27	10,56	11,52	12,82	9,23	10,07	11,21	11,02	11,53
<b>75 Kancelářské stroje a zařízení k autom. zpracování dat</b>	16,22	15,23	16,18	12,62	12,18	8,32	8,04	7,75	7,33	7,05
<b>76 Zařízení k telekomunikaci, záznamu, reprodukci zvuku</b>	6,05	6,43	6,93	10,03	9,78	5,71	6,74	7,33	6,85	6,89
<b>77 Elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče</b>	18,75	17,71	20,01	19,68	20,27	15,32	18,31	18,04	16,03	16,27
<b>78 Silniční vozidla</b>	9,34	8,63	11,20	14,08	14,22	7,07	8,36	10,78	11,31	9,98
<b>79 Ostatní dopravní a přepravní prostředky</b>	19,41	20,09	20,75	20,89	22,12	20,96	16,28	17,13	16,48	16,92
<b>81 Prefabrikované budovy; výrobky zdravotnické</b>	0,23	0,23	0,28	0,33	0,32	0,25	0,30	0,33	0,30	0,32
<b>82 Nábytek a jeho díly</b>	0,43	0,47	0,55	0,62	0,60	0,45	0,49	0,60	0,60	0,63
<b>83 Cestovní galanterie, kabelky a podobné výrobky</b>	0,08	0,08	0,10	0,11	0,11	0,09	0,09	0,10	0,10	0,12
<b>84 Oděvní výrobky a doplňky</b>	0,46	0,54	0,59	0,65	0,72	0,64	0,64	0,65	0,71	0,72
<b>85 Obuv</b>	0,09	0,08	0,07	0,08	0,10	0,08	0,07	0,07	0,08	0,09
<b>87 Odborné, vědecké a řídicí přístroje a zařízení</b>	14,04	14,90	16,81	17,60	18,96	17,04	17,82	18,95	18,21	18,98
<b>88 Fotografické přístroje, optické výrobky, hodiny</b>	2,14	2,07	2,25	2,22	2,08	1,71	1,83	1,92	1,65	1,67
<b>89 Různé výrobky</b>	12,41	12,85	14,57	16,49	17,68	14,59	15,75	17,22	17,37	16,21
<b>96 Mince</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,04	0,05	0,05	0,05	0,03
<b>97 Zlato</b>	0,34	0,10	0,13	0,71	2,07	0,34	0,76	0,52	0,43	1,89

*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*



Příloha č. 4: Import USA z EU 2004 – 2013 v mld. USD.

Klasifikace SITC - 2. třída	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
00 Živá zvířata	0,20	0,23	0,25	0,32	0,25	0,20	0,20	0,29	0,29	0,31
01 Maso a masné výrobky	0,38	0,35	0,33	0,34	0,33	0,31	0,33	0,36	0,39	0,42
02 Mléčné výrobky a vejce	0,79	0,78	0,81	0,94	0,98	0,79	0,81	0,96	0,96	1,08
03 Ryby, korýši a měkkýši	0,23	0,23	0,25	0,30	0,31	0,38	0,42	0,45	0,44	0,50
04 Obiloviny a obilné výrobky	0,66	0,71	0,70	0,75	0,82	0,75	0,77	0,89	1,03	1,11
05 Zelenina a ovoce	1,06	1,06	1,09	1,15	1,09	1,01	1,12	1,25	1,36	1,40
06 Cukr, výrobky z cukru a med	0,29	0,25	0,23	0,19	0,21	0,18	0,20	0,24	0,25	0,29
07 Káva, čaj, kakao, koření a výrobky z nich	0,82	0,85	0,91	0,93	0,97	0,90	1,15	1,39	1,35	1,28
08 Krmiva pro zvířata	0,10	0,11	0,13	0,16	0,17	0,18	0,20	0,25	0,26	0,30
09 Různé jedlé výrobky a přípravky	0,41	0,43	0,48	0,55	0,59	0,60	0,64	0,70	0,83	0,95
11 Nápoje	7,77	8,64	10,04	11,08	10,65	9,15	9,97	11,20	11,62	12,26
12 Tabák a tabákové výrobky	0,14	0,17	0,12	0,14	0,16	0,13	0,09	0,09	0,11	0,11
21 Usně, kůže a kožešiny, surové	0,04	0,04	0,03	0,04	0,03	0,02	0,04	0,05	0,05	0,07
22 Olejnatá semena a olejnaté plody	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02
23 Surový kaučuk	0,31	0,41	0,41	0,41	0,46	0,33	0,48	0,66	0,67	0,54
24 Korek a dřevo	0,88	1,21	1,02	0,58	0,35	0,15	0,14	0,15	0,14	0,21
25 Vlákna a sběrový papír	0,16	0,11	0,13	0,14	0,06	0,04	0,05	0,06	0,05	0,04
26 Textilní vlákna a jejich odpad	0,18	0,24	0,29	0,31	0,34	0,23	0,30	0,38	0,31	0,30
27 Surová hnojiva a surové nerosty	0,21	0,23	0,24	0,22	0,25	0,14	0,19	0,21	0,23	0,24
28 Rudy kovů a kovový odpad	0,83	0,57	0,90	0,81	1,09	0,52	0,86	0,95	1,25	1,07
29 Suroviny živočišného a rostlinného původu	0,68	0,70	0,73	0,76	0,73	0,66	0,67	0,72	0,75	0,83
32 Uhlí, koks a brikety	0,20	0,10	0,08	0,03	0,05	0,02	0,08	0,15	0,18	0,02
33 Ropa, ropné výrobky a příbuzné materiály	16,04	22,67	25,25	26,02	31,84	17,48	20,68	25,52	25,18	22,86
34 Topný plyn, zemní i průmyslově vyráběný	0,20	0,26	0,09	0,10	0,29	0,06	0,18	0,33	0,27	0,18
35 Elektrický proud										
41 Živočišné oleje a tuky	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,02
42 Nevysychavé rostlinné tuky a oleje, surové, rafinované	0,75	0,86	0,97	0,89	0,98	0,82	0,83	0,88	0,94	0,96
43 Tuky a oleje zušlechtěné, vosky	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,03	0,03	0,03	0,06	0,07
51 Organické chemikálie	21,74	22,97	24,96	23,91	25,38	23,84	23,69	26,44	22,74	22,85
52 Anorganické chemikálie	2,34	2,64	3,33	4,75	5,14	4,09	4,74	4,30	4,45	3,38
53 Barviva, třísloviny a pigmenty	1,00	1,12	1,08	1,06	1,05	0,80	1,05	1,12	1,19	1,24
54 Léčiva a farmaceutické výrobky	26,60	28,40	31,21	36,05	39,49	37,99	40,53	43,06	40,85	39,20
55 Silice a vonné látky; leštící a čisticí přípravky	4,42	5,03	5,09	5,26	5,63	4,69	5,22	5,72	6,02	6,74
56 Hnojiva umělá	0,24	0,47	0,34	0,52	0,61	0,17	0,34	0,72	0,63	0,51
57 Plasty v prvotní formě	2,07	2,42	2,61	2,59	2,77	2,05	2,79	3,07	3,38	3,44

<b>58 Plastické hmoty v neprvotních formách</b>	1,25	1,37	1,49	1,51	1,41	1,09	1,41	1,60	1,74	1,97
<b>59 Chemické prostředky a výrobky</b>	3,67	4,05	3,97	4,26	4,62	3,90	4,58	5,23	5,46	6,00
<b>61 Kůže, kožené výrobky a vydělané kožky</b>	0,40	0,39	0,41	0,42	0,38	0,23	0,27	0,32	0,34	0,36
<b>62 Výrobky z pryže</b>	1,93	2,22	2,19	2,35	2,39	1,68	2,08	2,73	3,13	3,33
<b>63 Výrobky z korku a dřeva</b>	1,41	1,53	1,47	1,23	1,05	0,74	0,70	0,73	0,77	0,90
<b>64 Papír, lepenka a výrobky z nich</b>	3,32	3,33	3,67	3,49	3,44	2,51	2,91	3,08	3,03	3,04
<b>65 Textilní příze, tkaniny, tržní výrobky z nich</b>	3,24	3,20	3,15	3,26	2,92	2,02	2,40	2,64	2,63	2,69
<b>66 Výrobky z nekovových nerostů</b>	8,39	8,70	8,88	8,73	8,19	5,60	6,77	7,70	7,78	8,71
<b>67 Železo a ocel</b>	5,82	6,89	7,71	8,27	8,62	4,80	6,69	8,29	9,80	7,99
<b>68 Neželezné kovy</b>	3,31	4,35	5,87	6,44	6,04	2,98	4,68	6,75	5,28	5,03
<b>69 Kovové výrobky</b>	4,90	5,32	5,75	6,23	6,09	4,35	5,14	5,96	6,76	7,08
<b>71 Stroje a zařízení k výrobě energie</b>	12,34	14,94	17,04	20,5 1	21,91	16,7 3	17,3 1	21,52	23,9 3	23,11
<b>72 Strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu</b>	12,13	13,99	14,00	15,4 8	15,32	9,61	11,2 8	15,70	16,5 5	16,06
<b>73 Kovozpracující stroje</b>	2,11	2,31	2,61	2,52	2,76	2,04	1,86	2,77	3,25	3,42
<b>74 Stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu</b>	15,27	17,74	19,45	20,8 3	22,26	15,8 0	17,4 6	21,78	23,2 4	24,12
<b>75 Kancelářské stroje a zařízení k autom. zpracování dat</b>	5,74	5,59	5,54	4,66	4,57	3,79	3,39	3,44	3,27	3,33
<b>76 Zařízení k telekomunikaci, záznamu, reprodukci zvuku</b>	4,25	5,04	4,02	4,21	4,95	3,72	5,01	4,98	5,24	5,02
<b>77 Elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče</b>	14,04	14,85	16,26	17,6 1	17,75	12,9 4	15,3 8	17,90	18,1 3	18,11
<b>78 Silniční vozidla</b>	39,87	40,79	40,50	40,6 8	37,64	22,2 1	31,6 0	36,99	43,9 7	47,79
<b>79 Ostatní dopravní a přepravní prostředky</b>	7,48	6,99	8,83	10,3 9	10,18	9,03	10,0 7	10,77	11,6 6	13,63
<b>81 Prefabrikované budovy; výrobky zdravotnické</b>	0,50	0,57	0,59	0,71	0,76	0,53	0,59	0,68	0,73	0,80
<b>82 Nábytek a jeho díly</b>	3,10	3,03	2,83	3,08	2,88	2,16	2,41	2,82	2,90	3,31
<b>83 Cestovní galanterie, kabelky a podobné výrobky</b>	0,77	0,85	0,99	1,16	1,19	0,84	0,94	1,21	1,44	1,51
<b>84 Oděvní výrobky a doplňky</b>	3,10	2,88	2,77	2,94	2,74	1,85	1,94	2,39	2,57	2,74
<b>85 Obuv</b>	1,98	1,81	1,77	1,84	1,65	1,13	1,32	1,62	1,74	1,91
<b>87 Odborné, vědecké a řídicí přístroje a zařízení</b>	10,72	11,31	11,79	12,2 5	12,86	10,6 1	11,8 8	13,95	14,2 9	14,80
<b>88 Fotografické přístroje, optické výrobky, hodiny</b>	2,79	2,88	3,39	2,33	2,27	2,08	2,31	2,35	2,45	2,60
<b>89 Různé výrobky</b>	14,19	14,49	15,74	19,0 0	18,49	15,2 8	17,3 8	18,46	19,7 2	21,99
<b>96 Mince</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,00	0,01	0,00	0,00
<b>97 Zlato</b>	0,02	0,01	0,05	0,08	0,15	0,16	0,15	0,12	0,27	0,45

*Zdroj: UNCTAD, 2015; vlastní zpracování*